



BACHELORARBEIT

Herr
Florian Max Calmus

Das Management von Profi- Fußball-Spielern in Deutschland

**Werden Manager von Profi-Fußballspielern in
absehbarer Zeit noch benötigt oder mehr denn je
gebraucht?**

2014

BACHELORARBEIT

Das Management von Profi- Fußball-Spielern in Deutschland

**Werden Manager von Profi-Fußballspielern in
absehbarer Zeit noch benötigt oder mehr denn je
gebraucht?**

Autor:
Herr Florian Max Calmus

Studiengang:
Angewandte Medien

Seminargruppe:
AM11wS1-B

Erstprüfer:
Professor Dr. Heller

Zweitprüfer:
Marcus Kamphausen, Diplom Kaufmann

BACHELOR THESIS

The Management of Professional-Soccer-Players in Germany

**Are managers still required by professional
football players in the foreseeable future or are
used more than ever?**

author:

Mr. Florian Max Calmus

course of studies:

Applied the Media

seminar group:

AM11wS1-B

first examiner:

Professor Dr. Heller

second examiner:

Marcus Kamphausen, Diplom Kaufmann

Bibliografische Angaben

Calmus, Florian Max

Das Management von Profi-Fußball-Spielern

The management of professional-soccer-players

Hochschule Mittweida, University of Applied Sciences,
Fakultät Medien, Bachelorarbeit, 2014

Abstract

Die Bachelorarbeit zeigt auf wie die Branche der Spielerberater funktioniert und wie sie sich in absehbarer Zeit verändern wird. Man bekommt einen Eindruck, wie man Berater werden kann, welche Eigenschaften man besitzen sollte, wie die Branche ihren Lauf nahm und welche Veränderungen bevorstehen.

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	V
Abkürzungsverzeichnis	VII
Formelverzeichnis	VIII
Abbildungsverzeichnis	XI
Tabellenverzeichnis	X
1 Einleitung.....	1
2 Die Entstehung der Branche... ..	3
3 Wie kann man Spielerberater werden?	5
4 Warum wird man Spielervermittler?	8
5 Spielerberater ohne Lizenz.....	9
6 Verhältnis Berater und Spieler	11
7 Wie begleitet ein Spielerberater und –vermittler einen Profifußballer.....	12
8 Verhandlungen von Spielertransfers	16
9 Fußballer als Testimonial	17
10 Fußballer und Marke Thomas Müller	19
11 Bezahlung der Berater	21
12 Das Image der Spielerberater	23
13 Einfluss der Berater	26
14 Der deutsche, englische und spanische Markt	29
14.1 Deutscher Markt	29
14.2 Englischer Markt.....	30
14.3 Spanischer Markt.....	31
15 Vergleich der Märkte	32
16 Geld, Auto, Vereine	36
17 Verbesserungspotenzial aus Sicht der Vereine und der Spieler	37
18 Systemwechsel – Eine Einschätzung	39
18.1 Bewertungssystem	42
19 Ergebnis.....	43
Literaturverzeichnis	XI

Anlagen.....	XIV
Eigenständigkeitserklärung	XX

Abkürzungsverzeichnis

DFB	Deutscher Fußball Bund
FIFA	Fédération Internationale de Football Association
DFL	Die Liga-Fußballverband
DFVV	Deutsche Fußballspieler-Vermittler Vereinigung
BFH	Bundesfinanzhof

Bildverzeichnis

Bildnachweis 1: Die Deutsche Nationalmannschaft, bei einem Werbedreh für die Commerzbank, Fotoquelle: Pressestelle Commerzbank, 2014	18
Bildnachweis 2: Thomas Müller bei dem aktuellen Werbespot von VW, Fotoquelle: VW, 2014	20
Bildnachweis 3: Spieler die alle beim Rogon-Sportmanagement unter Vertrag sind, Bildquelle: transfermarkt.de	26
Bildnachweis 4: Teuerste-Elf in Spanien, 2014, Bildquelle: transfermarkt.de	32
Bildnachweis 5: Teuerste-Elf in Deutschland, 2014, Bildquelle: transfermarkt.de	33
Bildnachweis 6: Teuerste-Elf in England, 2014, Bildquelle: transfermarkt.de	33

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Frage für die FIFA Spielervermittler-Lizenz, Quelle: spiegel.de	6
Abbildung 2: Antwort für die FIFA Spielervermittler-Lizenz, Quelle: spiegel.de	7
Abbildung 3: Fragebogen für Spielervermittler	8
Abbildung 4: Fragebogen für Profi-Fußball-Spieler	9
Abbildung 5: Fragebogen für Profi-Fußball-Spieler	13
Abbildung 6: Fragebogen für Profi-Fußball-Spieler	13
Abbildung 7: Fragebogen für Profi-Fußball-Spieler	14
Abbildung 8: Fragebogen für Profi-Fußball-Spieler	14
Abbildung 9: Fragebogen für Profi-Fußball-Spieler	15
Abbildung 10: Fragebogen für Profi-Fußball-Vereine	16
Abbildung 11: Fragebogen für Profi-Fußball-Spieler	37
Abbildung 12: Fragebogen für Profi-Fußball-Vereine	38
Abbildung 13: Fragebogen für Profi-Fußball-Spieler/Verein und für Spielervermittler und-berater	41

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:Top durchschnittsgehälter der Fußballvereine, 2014, Quelle: Fußball-Geld.de	34
---	----

1 Einleitung

Das Management von Profi-Fußball-Spielern

In der Bundesrepublik Deutschland sind im Jahr 2014 ca. 481 Berater¹ von Fußball-Profispielern und Fußballern, die im Amateur- und Nachwuchsbereich aktiv sind, lizenziert und zugelassen – sie sind tätig als deren Manager. Nur etwa 16,6² Prozent aller Berater können unmittelbar von Einkünften aus dieser Arbeit leben. Der Großteil der in dieser Branche Arbeitenden ist für vergleichsweise wenig Gewinn für Zweit- und Drittligaspieler und für talentierte, Hoffnung erwarten lassende Nachwuchskader tätig. Für viele dieser Berater spielt dabei für ihre Tätigkeit eine hohe Gewinn-, zumindest Umsatzerwartung eine Rolle: Im Fußball fließt viel Geld, und möglichst jeder Beteiligte will an dem Sport mitverdienen. Die meisten jener Berater allerdings geben nach mehr oder minder kurzer Zeit wegen vermeintlicher Erfolglosigkeit die Tätigkeit auf und widmen sich anderen Aufgaben. Nur wenigen gelingt der Sprung in den kleinen Kreis der deutschen Top-Berater – wie beispielsweise Jörg Neubauer, Roger Wittmann und Volker Struth. Sie sind einige von denen, die durch ihre Tätigkeit als Spieler-Berater zu Millionären geworden sind.

Für Manager von Fußball-Profispielern kann sich das Geschäft, kann sich der Einsatz rentieren: Im Durchschnitt bekommt ein Berater beispielsweise zehn bis fünfzehn Prozent der Ablösesummen bei Spielertransfers. Mario Götze ist für 37 Millionen Euro von Borussia Dortmund zum FC Bayern München gewechselt, mit einem Gehalt von 12 Millionen Euro. Sein Berater Volker Struth hätte demnach am Transfer seines Klienten mindestens 1,2 Millionen Euro im Jahr verdient. Solche, vergleichbare Einkünfte sind für viele normalverdienende Menschen, in Industrie, Handwerk, Service und Handel beispielsweise, nie zu erreichen – im oberen Bereich des Profifußballs sind sie beinahe alltäglich.

¹ Offizielle-Homepage des DFB, 2014

² Wallrodt, 2013: 1

Vor etwa 114 Jahren wurde erstmals ein Spieler von einem zu einem anderen Verein transferiert, von Uruguay nach Chile. Von Ablösesumme und Transfererlös ist dazu nichts überliefert. Es sei der erste Spielerwechsel in der Fußballgeschichte gewesen, heißt es. Geld floss dann erstmals 1972³. In unserem Jahrhundert investieren die Vereine regelmäßig Millionenbeträge.

Die Berater spielen heutzutage eine wichtige Rolle: Ihre Aufgabe ist es, dem Spieler nahezu jederzeit und in jedem inhaltlichen Umfang zur Verfügung zu stehen, ihn bei wichtigen Entscheidungen zu unterstützen und zu begleiten. Der Sportler soll sich einhundertprozentig auf den Fußball konzentrieren können und sich nicht vom dabei und dafür Unwesentlichen ablenken lassen müssen. Manager von Profifußballspielern kümmern sich um die Vertragsverhandlungen und -gestaltungen, die Vermittlung zu anderen Vereinen, um die Betreuung bei Verletzungen, aber auch um Finanzangelegenheiten für die Zukunftsabsicherung, für die Zeit nach dem Ende der Karriere. Wichtig sind also die gute Betreuung und ein gegenseitig vertrauensvolles Verhältnis – gute Zusammenarbeit von Spieler und Berater ist das Wesentliche für eine langjährige und erfolgreiche gemeinsame Zeit.

Die Bedingungen und Aufgaben für Spielerberater haben sich im Laufe der Jahre verändert, und sie werden sich auch in Zukunft weiter wandeln. Mit dieser Bachelorarbeit möchte ich Veränderungen mit Blick auf Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft aufzeigen und die Frage beantworten: Werden Manager von Profifußballspielern in absehbarer Zeit noch benötigt oder mehr denn je gebraucht? Ich werde aufzeigen, wie man Spielerberater werden kann, welche Voraussetzungen, welche Qualitäten und Qualifizierungen für dieses Arbeitsfeld benötigt werden, welche Talente und Geschicke der Interessierte braucht, was Spieler von ihren Beratern erwarten und wie Vereine mit Beratern zusammenarbeiten. Ergänzen werde ich dabei, wie seriös oder unseriös das Beratergeschäft ist, in wie weit der Deutsche Fußball-Bund e. V. und die Deutsche Fußball Liga GmbH wie auch der Weltfußballverband FIFA als verantwortliche und verantwortende, veranstaltende Verbände das Tätigkeitsfeld beeinflussen – auch um junge Spieler vor unseriösen, nicht verantwortungsbewusst arbeitenden Managern zu schützen.

³ 11 Freunde, 2013

2 Die Entstehung der Branche

Lange Zeit, viele Jahrzehnte kam der Fußballsport anscheinend ohne die Branche der Spielerberater aus. Vereine wickelten Transfers selbstständige über ihre Instanzen ab, sie verhandelten und entschieden über Ablösesummen und allen anderen mit den Spielerwechseln in Zusammenhang stehenden Modalitäten.

Die Spieler handelten dabei als Vertragspartei selbst ihre Kontrakte aus. Nach dem sogenannten Bosman-Urteil vom Dezember 1995 erfuhr die bis dahin überschaubare Branche einen erheblichen Aufschwung. Zuvor wurden nur wenige Spieler professionell vertreten. Einer der damals bereits aktiven Spielerberater war Holger Klemme, zu dessen Klienten beispielsweise Rudi Völler gehörte. Klemme war der erste Spielerberater in Deutschland, er war jung und fiel auf. Als Klemme 1977 erstmals auf sich aufmerksam machte, hatte er gerade sein Betriebswirtschaftsstudium erfolgreich abgeschlossen und verdiente mit Nebenjobs Geld. Der Torhüter Norbert Nigbur, ein alter Freund von ihm, bat ihn, seine Verhandlungen beim Wechsel von Hertha BSC zum 1. FC Köln zu übernehmen. Nigbur allerdings blieb schließlich bei den Berlinern, verdiente aber dank Klemmes Unterstützung ein Handgeld von 20.000 D-Mark⁴ und wurde später selbst Spielerberater.

Da es Mitte der achtziger Jahre kaum andere Berater gab und ihn ein besonderes Verhandlungsgeschick auszuzeichnen schien, kamen viele Spieler zu ihm, so Felix Magath, Jimmy Hartwig und Thomas Allofs. Holger Klemme hätte mit seinen vielen Klienten problemlos zwei Bundesligamannschaften zusammenstellen können. Die Spieler wussten ihn zu schätzen. Er trat modern auf, war im selben Alter, wie seine Spieler, und so entwickelten sich neben den geschäftlichen Beziehungen auch Freundschaften. Berater und Klienten teilten die Vorliebe für schnelle Autos, so fuhren Rudi Völler, Klaus Allofs und Holger Klemme die gleichen, sonder-ausgestatteten Modelle. Klemme entdeckte eine Lücke in den Bestimmungen der Kraftfahrzeugversicherungen: Da die Luxus-Autos damals ungewöhnlich aussahen, wurden sie nach Klemmes Intervention als weniger diebstahlgefährdet eingestuft. Dadurch wurde ein Prämiennachlass von 30 Prozent ausgehandelt. Nur eins der Beispiele dafür, dass die Tätigkeit des Beraters über das Verhandeln mit den Vereinen hinausgehen kann.

⁴ Schaar, 2013

Klemme hatte eine sehr direkte Art und es heißt, er habe sich bis an den Rand des Legalen gewagt, bei seinem Einsatz für seine Spieler. Als Rudi Völler 1982 erstmals für die Nationalmannschaft nominiert wurde, widersprach Klemme zunächst. Er forderte den DFB auf, seinen Schützling auf einer anderen, für Rudi Völler gewohnten Position einzusetzen, um nicht eine eventuelle Minderung des Marktwertes zu riskieren. So war es zuvor bei Felix Magath eingetreten, als dieser auf einer ihm fremden Position in den Augen der Experten eher schlechter aussah, als auf seiner Stammposition.

Im Jahre 1995 hat das Bosman-Urteil die Bedingungen für einen Arbeitgeberwechsel bei professionellen Fußballspielern innerhalb der Europäischen Union nachhaltig verändert. Normalerweise wird bei Profifußballern von „kaufen“ und „verkaufen“ gesprochen. Dennoch sind Fußballspieler Arbeitnehmer, die befristete Verträge mit ihren Vereinen abschließen. Bevor das Urteil vom Europäischen Gerichtshof erlassen wurde, war es üblich, dass ein Verein, der einen Spieler vertraglich gebunden hatte, nach Auslaufen dieses Vertrages noch finanzielle Ansprüche geltend machen konnte, wenn der Spieler anschließend einen Vertrag bei einem anderen Verein abschloss. Diese Ablösezahlungen waren unter den Begriffen Ausbildungsentschädigung und Förderungserstattung bekannt. Der belgische Mittelfeldspieler Jean-Marc Bosman wollte 1990 von Standard Lüttich zu einem französischen Zweitligisten wechseln. Dies scheiterte aber an der hohen, vom Lütticher Club geforderten Ablösesumme: 800.000 Dollar. Daraufhin klagte Bosman gegen Standard Lüttich und den belgischen Fußballverband und bekam am 15. Dezember 1995 vom Europäischen Gerichtshof Recht und erstritt so einen Schadenersatz. Er sah sich infolge der Behinderung seines Vereinswechsels um seine Verdienstmöglichkeiten gebracht. Im November 1990 entschied ein belgisches Gericht, dass Bosman ablösefrei wechseln könne. Der belgische Fußballverband aber legte gegen das Urteil Berufung ein.

In einer Revisionsverhandlung bestätigte das Gericht den ablösefreien Transfer. Gleichzeitig riefen die Richter den Europäischen Gerichtshof an, um einheitliche Regelungen über die freie Arbeitsplatzwahl innerhalb Europas durchzusetzen. Dies wurde mit der Begründung, dass laut Artikel 48 des EU-Vertrages jeder EU-Bürger das Recht auf eine freie Arbeitsplatz- und Aufenthaltswahl habe, erreicht. Darüber hinaus wurde Jean-Marc Bosman Schadenersatz in Höhe von 1.000.000 Dollar zugesprochen.

Dieses Urteil löste in Europa viele Veränderungen aus. Vor dem Urteilsspruch wurde der Großteil des Transfergeldes vor allem zwischen den Vereinen bewegt, nun gewannen die Spieler selbst an Einfluss. Während zuvor die Vereine untereinander kontakt aufnahmen, waren nun die Spieler erste Ansprechpartner.

3 Wie kann man Spielerberater werden?

Der Lizenz des Spielerberaters liegen einige Festsetzungen zugrunde, aber jeder Interessierte kann sich der Prüfung stellen. Um in Deutschland als lizenziierter Spielerberater arbeiten zu können, ist die entsprechende FIFA-Lizenz eine der Bedingungen.

Für die Tätigkeit als Vermittler verlangt die FIFA, dass jeder Berater eine Lizenz vom Weltfußballverband FIFA besitzt, diese wird von den jeweiligen Mitgliedsverbänden ausgestellt, in Deutschland wird das vom DFB getan. An die Lizenz knüpfen sich mehrere Bedingungen: die Person, die an der Prüfung für die Lizenz der FIFA in Deutschland teilnehmen möchte, muss seit mindestens zwei Jahren ihren Wohnsitz in Deutschland haben oder EU-Bürger mit Wohnsitz in Deutschland sein. Als EU-Bürger mit Wohnsitz in Deutschland ist es nicht von Relevanz, wie lange die Person ihren Wohnsitz in Deutschland hat. Als Deutscher Staatsbürger kann die Lizenz auch erworben werden, wenn man der Wohnsitz noch nicht länger als zwei Jahre im Ausland ist.

Folgendes ist wesentlich, um die Lizenz von der FIFA über den Deutschen Fußball-Bunde zu beantragen.

Voraussetzungen für eine gültige Teilnahme an der schriftlichen Prüfung ist eine schriftliche Anmeldung beim DFB. Der schriftlichen Anmeldung ist ein aktuelles polizeiliches Führungszeugnis, das nicht älter als sechs Monate alt ist, beizulegen. Der potenzielle Teilnehmer muss eine Erklärung des Inhaltes abgeben, dass er keine Position als Funktionär, Arbeitnehmer oder eine ähnliche bei der FIFA, eines Verbandes, einer Liga oder eines Vereins bekleidet. Zudem muss sich der Bewerber verpflichten, sich bei jeglicher Arbeit, die er als Vermittler übernimmt, an die Statuten und Reglements, Weisungen und Entscheidungen der zuständigen Organe der FIFA, der Verbände und insbesondere des DFB zu halten. Zusätzlich muss der Bewerber ein aktuelles, digitales Passbild einreichen.

Es werden im Jahr zwei Prüfungstermine angeboten, diese werden von der FIFA festgelegt: jeweils im März und im September. Die Prüfungsteilnahmegebühr beträgt 250 Euro und ist am Tag der Prüfung zu entrichten. Die Prüfungsinhalte sind: Satzungen und Reglements der FIFA, der Europäischen Fußball-Union sowie die Satzungen und Ordnungen des DFB und des Ligaverbandes. Lernhilfen und einschlägige Bestimmungen können sich die Bewerber bei den jeweiligen Ligaverbänden bestellen und online zugänglich machen. Nur das Bestehen einer schriftlichen Prüfung ermöglicht das Erreichen der Lizenz.

Ist die schriftliche Prüfung bestanden, wird dies vom DFB mitgeteilt und der Bewerber muss den Kodex der Berufsethik unterzeichnen und an den DFB übersenden. Sobald alle Voraussetzungen erfüllt sind, wird die Spielervermittler-Lizenz ausgehändigt und gilt damit als erteilt.

In den vergangenen Jahren nahmen durchschnittlich 120 Bewerber an den Prüfungen teil. Die durchschnittliche Durchfallquote lag in den letzten zehn Jahren pro Prüfungstermin bei 75 Prozent⁵ – es bestehen demnach nur 30 Teilnehmer. Der DFB gibt zwar die Schwerpunkte der Prüfungen bekannt, dem Bestehen aber liegen mehr als tausend Seiten Lernmaterial zugrunde

Eine beispielhafte, von der FIFA erstellte Prüfungsfrage:

Frage 1 von 7

Sachverhalt:

Im Januar 2008 trifft der vom litauischen Fußball-Verband lizenzierte Spielervermittler Peter Blake bei einer Spielervermittler-Konferenz in Montevideo den uruguayischen Spieler Federico Cavallero. Nach dieser Begegnung geht der Spieler, der in Europa unbedingt einen Club finden will, da sein Arbeitsvertrag mit dem Club FC Monteradio soeben ausgelaufen ist, mit dem Vermittler am 1. März 2008 einen zweijährigen exklusiven Vermittlungsvertrag ein. Gemäß besagtem Vermittlungsvertrag hat der Vermittler Anspruch auf eine Vergütung von zehn Prozent des Jahresbruttogehalts des Spielers, das dem Spieler aufgrund des vom Spielervermittler für ihn ausgehandelten Arbeitsvertrags zusteht. Diese Vergütung ist in Jahresraten jeweils am Ende des Vertragsjahres zu zahlen. Der Spieler hat dem Spielervermittler zudem seine Bildrechte abgetreten.

Kurz darauf nimmt der Spielervermittler im Auftrag des Spielers mit dem russischen Club FC Tundra Verhandlungen auf, worauf der Spieler und der Club am 1. Juli 2008 einen dreijährigen Arbeitsvertrag abschließen. Dieser sieht ein Jahresgehalt von 84.000 US-Dollar, zahlbar in zwölf Monatsraten, und ein Handgeld von 30.000 US-Dollar vor. Gemäß Vertrag hat der Spieler zudem Anspruch auf eine Wohnung (Jahresmiete von 12.000 US-Dollar).

Frage (Fifa):

Wenn man die zweijährige Laufzeit des Vermittlungsvertrags zwischen dem Spieler und dem Spielervermittler bedenkt und annimmt, der Spieler bleibt bis zum Ablauf seines Arbeitsvertrags beim FC Tundra, wie hoch ist die Gesamtvergütung, die dem Spielervermittler Peter Blake in Bezug auf Cavalleros Arbeitsvertrag grundsätzlich zusteht, den er im Auftrag des Spielers mit dem russischen Club ausgehandelt hat?

- 31.800 US-Dollar
- 28.200 US-Dollar
- 19.800 US-Dollar

Abbildung 1: Frage für die FIFA Spielervermittler-Lizenz, Quelle:spiegel.de

⁵ Schneider, 2010

Antwort auf diese Frage:

Genau richtig, es sind 28.200 US-Dollar. Von 84.000 US-Dollar Jahresgehalt kassiert der Berater jährlich zehn Prozent, also 8400 US-Dollar pro Jahr. Der Spieler hat einen Vertrag über drei Jahre, macht zusammen 25.200 US-Dollar. Dazu kommen zehn Prozent von den 30.000 US-Dollar Handgeld, also 3000 US-Dollar. Zusammen sind das 28.200 US-Dollar.

Abbildung 2: Antwort für die FIFA Spielervermittler-Lizenz,
Quelle:spiegel.de

4 Warum wird man Spielervermittler?

In der Saison 2013/14 wurden 2,71 Milliarden Euro⁶ auf dem Internationalen Transfermarkt umgesetzt. Ein hoher Betrag, von dem auch Spielervermittler einen Anteil einnehmen wollen. Deshalb ist das Interesse an einer Tätigkeit als Spielervermittler groß. Nur sehr wenigen aber gelingt der Einstieg in das lukrative Geschäft. Andere folgen weiteren Beweggründen. Viele von ihnen übten eine andere Tätigkeit aus, wie der des Rechtsanwaltes, und wollten ihr Hobby zum Beruf machen. Ehemalige Profis wollen darüber hinaus aus dem Fußball-Geschäft nicht aussteigen. Allerdings gelingt nur wenigen Ehemaligen der Aufstieg in eine Spitzenposition eines Vereins. Zum einen sind jeweils nur wenige solcher Positionen vorhanden, zum anderen fehlt vielen auch die Kompetenz, trotz diverser Weiterbildungen. Deswegen entscheiden sich viele einstige Spieler dafür, Berater zu werden. Sie können ihre eigenen Erfahrungen authentisch jüngeren Spielern vermitteln. Viele Agenturen nutzen dies auch, um ihr Image zu verbessern und sich Spielern attraktiv darzustellen. Die ehemaligen Profispieler nutzen ihre bestehenden Kontakte zu Vereinen oder anderen Spielern und verfügen so über ein vorteilhaftes Netzwerk. Es gibt auch Berater, die einzig hohen eigenen Verdienst suchen – die Spielervermittler-Branche beweist oft auch ihre Schattenseiten, auf die ich in meiner Arbeit eingehen werde.

In meiner an Spielervermittler gerichteten Umfrage bin auf die Beweggründe, die hinter der Beratertätigkeit stehen, eingegangen. Ich erfragte drei Aspekte: das finanzielle Interesse, die Möglichkeit, Menschen helfen zu können und das Hobby als Hintergrund.

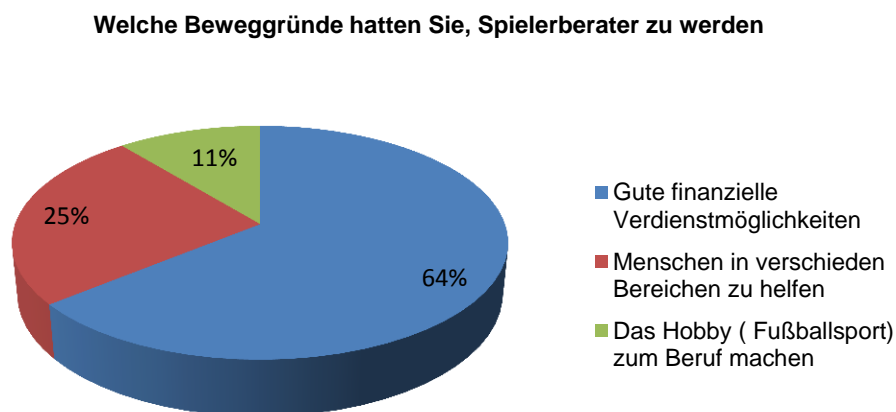


Abbildung 3: Fragebogen für Spielervermittler

⁶ Wergin, 2014

5 Spielerberater ohne Lizenz

Die FIFA vergibt eine Spielervermittler-Lizenz. Damit diese erlangt werden kann, ist es notwendig, Auflagen zu erfüllen, die in für jedes Land auf den Verband spezialisiert sind: So muss der angehende Vermittler zwei Jahre einen Wohnsitz in Deutschland haben, damit er die Lizenz dann vom DFB erhalten kann oder auch die Prüfung der FIFA bestehen. In dieser neunzigminütigen Prüfung wird Wissen über Statuten, Reglements sowie Satzungen und Ordnungen des DFB und des Ligaverbandes abgefragt. Wurde die Prüfung bestanden und sind weitere Bedingungen der FIFA erfüllt, erhält der Aspirant von dem jeweiligen Verband die Spielervermittler-Lizenz.

Nach Erhalt der Lizenz dürfen offiziell mit Vereinen und Spielern Geschäfte getätigt werden. Es gibt aber auch Ausnahmen: Familienangehörige von Spielern und Rechtsanwälte dürfen ohne eine solche Lizenz agieren. Durch ein abgeschlossenes Studium der Rechtswissenschaft entsteht die Berechtigung, die Tätigkeit des Spielervermittlers auszuüben. Die meisten Rechtsanwälte, die hauptberuflich oder nebenbei als Spielervermittler tätig sind, haben Sportrecht oder in ähnlichen Fachrichtungen studiert und kennen die juristischen Hintergründe.

Bei meiner Umfrage für diese Bachelorarbeit (siehe Anhang „Fragebogen für Fußballprofispieler“) befragte ich 39 Profispieler:

Als Profifußballer ist es in der heutigen Zeit normal, dass Sie als Profisportler in vielen verschiedenen Angelegenheiten, wie zum Beispiel Vertragsverhandlungen, Vereinssuche und Finanzen unterstützt wird. Von wem werden Sie in den o.g. Punkten unterstützt

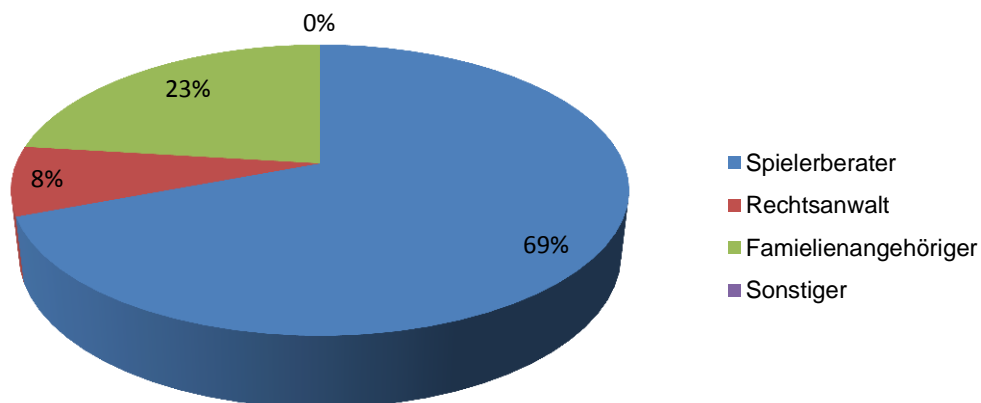


Abbildung 4: Fragebogen für Profi-Fußball-Spieler

Es ist erkennbar, dass die Mehrheit der antwortenden Spieler von Spielerberatern Unterstützung bekommen. An zweiter Stelle wurde Beratung durch nahe Familienangehörige angegeben. Deutlich weniger Spieler lassen sich von Rechtsanwälten vertreten, was seine Ursache darin haben kann, dass die Berateragenturen selbst bereits mit Rechtsanwälten zusammenarbeiten.

6 Verhältnis Berater und Spieler

Das Verhältnis zwischen Berater und Spieler ist meist sehr intensiv. Es beruht auf einer Leistung und einer Gegenleistung. Die Spieler sind meist vertraglich mit einem Managervertrag von den Beratern gebunden. Es gibt auch Verhältnisse zwischen Berater und Spieler ohne Managerverträge. Berater, die Spieler mit Vermittlungsgeschick und Einsatz für ihre Belange betreuen, werden das Glück haben, dass ihnen die Spieler auch ohne Managerverträge die Treue halten. Ob es sich nun um Managerverträge mit mündlicher oder schriftlicher Vereinbarung handelt, ist nebensächlich für den Spieler, denn sein Berater vertritt stets dessen Interessen, und nicht die des entsprechenden Vereines.

Der Berater erbringt für den Spieler Leistungen, beispielsweise unmittelbare Beratungsleistungen oder Unterstützung in finanziellen Angelegenheiten. Als Gegenleistung gibt der Spieler dem Berater die Möglichkeit, ein Honorar für Vertragsverhandlungen vom Verein zu erhalten.

7 Wie begleitet ein Spielerberater und -vermittler einen Profifußballer

Das Aufgabenfeld eines Spielerberaters ist groß: Er unterstützt seine Klienten bei Vertragsverhandlungen, berät zu rechtlichen Belangen, kompletter Karriereplanung für die Jahre als aktiver Fußballer und in nicht wenigen Fällen auch für die Zeit im Anschluss daran. Er leistet nicht selten Hilfestellung bei privaten Problemen, bei finanzieller Planung und übernimmt Verantwortung bei Verhandlungen in Marketingangelegenheiten hinsichtlich der Persönlichkeitsrechte der Spieler.

Das formal Wichtigste sind die Vertragsverhandlungen mit den Vereinen. Der Großteil aller Profifußballer wird in den Verhandlungen durch einen Spielervermittler vertreten. Für einige übernehmen auch Ehefrauen, Eltern oder Geschwister diese Verantwortung. Berater oder diese beauftragten Familienangehörigen sind bei Vertragsverhandlungen zuständig das Aushandeln der Gehälter, der Prämien, der Vertragslaufzeiten und weiterer Angelegenheiten, die mit den jeweiligen Vereinen zu verhandeln sind. Ihre Position verlangt, dabei das Bestmögliche für den Spieler auszuhandeln und zu vereinbaren. Natürlich gibt es auch Berater, die mehr an sich denken, und deswegen Summen hochverhandeln, um mehr an ihren Klienten zu verdienen. Offen zugeben würde das vermutlich niemand, doch auch in der Spielervermittler-Branche gibt es die sogenannten schwarzen Schafe. Die Spieler sind selten unmittelbar in die Verhandlungen involviert. Sie verlassen sich, entsprechend den internen Vereinbarungen, auf ihre Berater und haben somit keine direkte Kontrolle über ihre Kontrakte.

Einige Fußballprofis haben neben dem Vertrag mit dem Verein noch eine weitere Verdienstmöglichkeit aus Vermarktungsverträgen. Verträge als Werbeträger oder Markenbotschafter mit Sportartikelherstellern wie Nike, Adidas oder Puma, aber auch mit anderen, branchenfernen Unternehmen der Wirtschaft sind bei prominenten, erfolgreichen Fußballern keine Seltenheit. Sportler eignen sich gut als *Testimonials* und werden im Vergleich zu anderen Prominenten als besonders glaubwürdig und identisch eingestuft. Viele Spieler engagieren aber auch Marketingagenturen und überlassen unabhängig von ihren direkten Beratern ihre Marketingaktivitäten Spezialisten.

Eine Reihe von Rechtsanwälten, die sich auch im Bereich des Sportrechts spezialisiert haben, sind in die Branche der Spielerberater gewechselt und arbeiten hier erfolgreich. Der Rechtsbeistand ist in vielen Dingen wichtig für die Spieler, mit einem qualifizierten Sportrechtler fühlen sie sich sicher beraten und vertreten.

Spielerberater versuchen oft, schon sehr junge Kicker unter Vertrag zu nehmen. Diese werden meist in Akademien der Profifußballvereine ausgebildet oder spielen in Amateurmanschaften. Viele Spieler wechseln im Laufe ihrer Karriere ihre Berater.

Wurden Sie seit Anfang Ihrer Karrier immer von der gleichen Person vertreten?

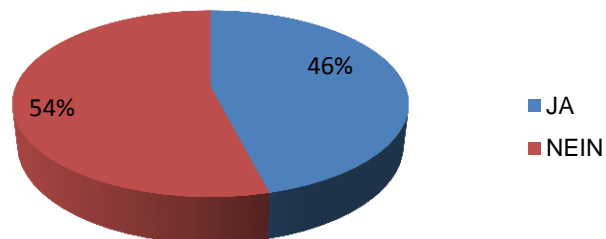


Abbildung 5: Fragebogen für Profi-Fußball-Spieler

Auswertung des Fragebogens von 21 befragten Fußballspielern mit der Antwort Nein in der Abbildung 5:

Wie oft haben Sie gewechselt?

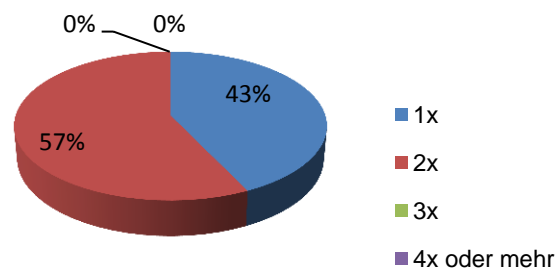


Abbildung 6: Fragebogen für Profi-Fußball-Spieler

Mit der Auswertung ist ein Verhältnis zu erkennen: Etwas mehr als die Hälfte der Befragten hat ihren Berater schon öfter gewechselt. Von den 54 Prozent Antwortender, die ihren Berater gewechselt haben, haben 57 Prozent ihre Berater mehr als einmal gewechselt. 46 Prozent der 39 befragten Spieler haben dagegen ihren Berater noch nie gewechselt. Viele Berater können also kaum die komplette Karriere ihrer Schützlinge vorausplanen.

Welche Gründe gibt es für Profispieler, ihren Berater auszutauschen? Wessen Interessen verfolgt der Berater tatsächlich in erster Linie? – Dies wäre eine wesentliche Fragestellung dabei. Interessiert ihn vor allen Dingen der eigene Gewinn und

transferiert einen Spieler, so häufig es geht, und handelt dabei für sich selbst die besten Konditionen aus, ist es nicht das Beste für den Spieler. Für Fußballer kann es mehrere Gründe geben, den Berater zu wechseln. Aus meiner Umfrage unter 39 Profifußballern haben 21 Spieler ihren Berater schon mindestens ein Mal gewechselt. Als Gründe wurden verschiedene angegeben: Einige fühlten sich falsch beraten, anderen wiederum erschien ein anderer Berater besser.

Wenn Sie bereits von verschiedenen Personen beraten wurden, welche Gründe hatten Sie, zu wechseln?

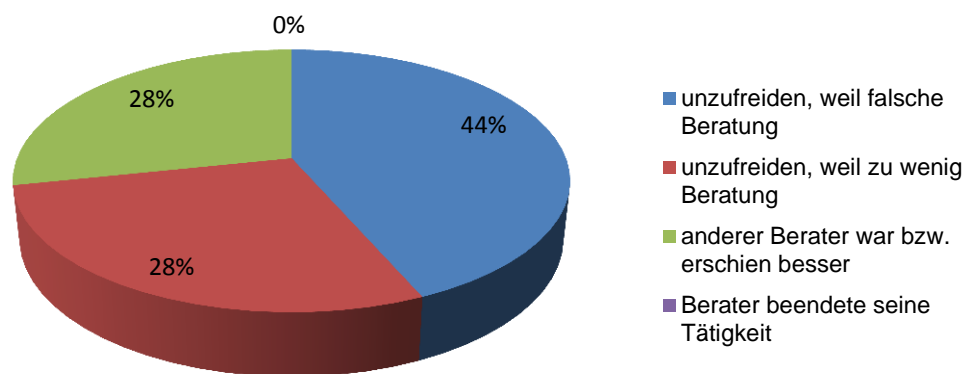


Abbildung 7: Fragebogen für Profi-Fußball-Spieler

Für die Zeit nach der Fußballkarriere erwarten sehr wenige Spieler, dass sie weiterhin von ihrem Berater vertreten werden. Viele kümmern sich selbst um ihre finanziellen Angelegenheiten und um Jobs und Beschäftigungen, wie zum Beispiel als Fußballexperten und Co-Moderatoren bei Fernsehsendern oder auch in Managerpositionen bei Vereinen.

Erwarten Sie von Ihrem Berater, dass er Sie auch nach Ende der Fußballkarriere betreut?

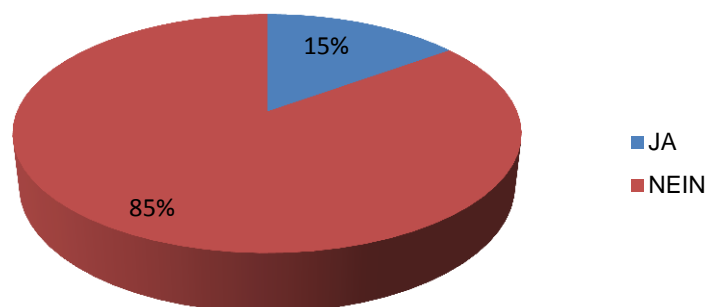


Abbildung 8: Fragebogen für Profi-Fußball-Spieler

Spielervermittler werden oft als „Mädchen für alles“ bezeichnet, weil sie ihren Spielern nicht nur in Finanzangelegenheiten zur Seite stehen oder die Vertragsverhandlungen führen, sondern sie auch in ganz privaten Lebensbereichen unterstützen. Viele, gerade junge Spieler in der Fremde, fern von vertrauten Familienangehörigen und Freunden benötigen Beistand beispielsweise bei der Wohnungssuche, beim Autokauf, oder als Ausländer in vielen weiteren rechtlichen Angelegenheiten – hier helfen die Berater. Manche Spieler sehen ihre Berater auch als guten Freund an, mit dem sie über nahezu alles reden können, wenn sportliche oder private Probleme auftreten. Andere dagegen sehen ihren Berater allein als Unterstützung in wirtschaftlichen Angelegenheiten. Viele Vereine selbst bieten ihren Beistand an, um Wohnungen oder Häuser zu finden, damit der Spieler sich schnellstmöglich heimisch fühlt und damit er sich auf seine Aufgabe im neuen Umfeld konzentrieren kann.

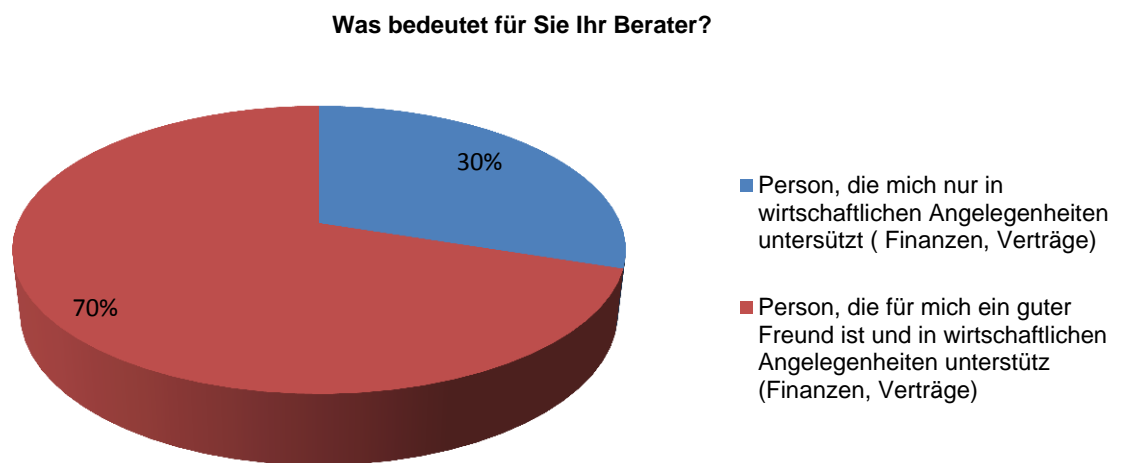


Abbildung 9: Fragebogen für Profi-Fußball-Spieler

Einige Berater offerieren ihren Klienten auch eine volle zukunftsorientierte Finanzplanung an, sie weisen Wege in Hinsicht auf mögliche Investitionen oder verwalten die Vermögenswerte der Sportler, damit die Zukunft der Aktiven abgesichert ist, wenn die Laufbahn ihr Ende gefunden hat. Dies nehmen viele Spieler gerne in Anspruch, um hier größtmögliche zu erwartende Sicherheit zu finden. Allerdings ist das auch risikobehaftet – falsche Investments sind nicht ausgeschlossen. Jeder Spieler ist letztlich selbst für seine Entscheidungen, für seine Zukunft verantwortlich.

8 Verhandlungen von Spielertransfers

Zu den klassischen Aufgaben eines Beraters gehört es, für seinen Klienten einen Verein zu suchen und zu finden sowie die dann notwendigen Verhandlungen zu führen. Um den Spieler gezielt anbieten zu können, muss der Berater wissen, welcher Verein welches Spielsystem bevorzugt und ob der Spieler in dieses System passt, und für welche Position Vereine neue Spieler suchen. Dazu ist es wichtig, dass der Berater hervorragende Branchenkenntnisse besitzt.

Allerdings reichen Branchenkenntnisse dabei nicht aus. Besteht Kontakt, werden Verhandlungen geführt. In den Antworten auf meine an die Vereine gerichteten Umfrage zeichnet sich ab, dass überwiegend die Berater die Vereine kontaktieren.

Berater sind nicht nur während des Sommer- und Wintertransferfensters beschäftigt, sie arbeiten im ganzen Jahr und versuchen ihre Spieler an neue Vereine zu vermitteln, am häufigsten...

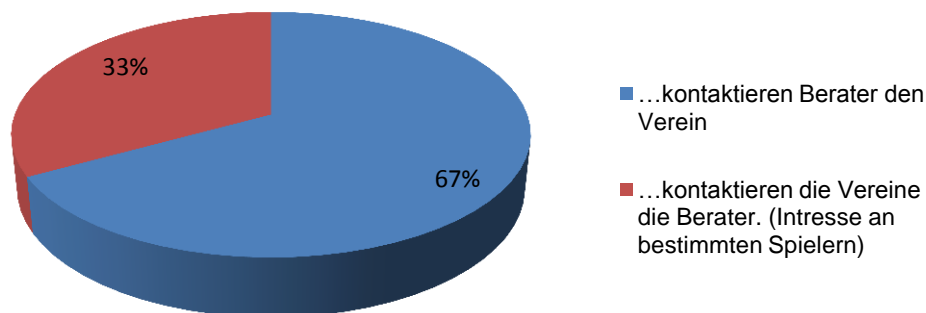


Abbildung 10: Fragebogen für Profi-Fußball-Vereine

In der Regel gibt es Vorgespräche mit dem Manager und Trainer des neuen Klubs. Meist wird der Spieler in diese Vorgespräche einbezogen und es wird ihm erklärt, warum dieser Verein ihn verpflichten möchte und welche sportliche Perspektive er findet. Der Berater bespricht mit seinem Klienten angestrebte finanzielle und viele weitere Aspekte, bevor die Verhandlungen zwischen Spielervermittler und dem Verein beginnen. Bei diesen Gesprächen ist der Spieler selten anwesend. Es ist günstig, wenn der Berater den Verein und dessen finanzielle Möglichkeiten einschätzen kann, um realistisch verhandeln zu können. Sind die Gehaltsansprüche übertrieben, besteht die Gefahr, dass kein Vertrag ausgehandelt wird, die Verhandlungen ergebnislos für den Spieler enden.

9 Fußballer als Testimonials

In der Wirtschaft nehmen Markenartikel wegen der Menge der austauschbaren Produkte auf dem Markt immer mehr Bedeutung an. „In Deutschland beinhaltet durchschnittlich jede achte Werbeanzeige einen Prominenten. Zweifelsohne sind Testimonials eine gerne genutzte Werbestrategie um den Markenwert zu steigern und Produkte und Services zu vermarkten. Marktforschungsanalysen zeigen einen steten Anstieg von Testimonialwerbung seit den 1990er Jahren.“⁷ Um ihre Marken zu stärken, setzen also immer mehr Unternehmen auf Sportler, speziell auch Profifußballer, als Testimonials – als positiv besetzt wahrnehmbare Werbebotschafter. Mit dieser Entwicklung ist die Vermarktung mit populären Fußballspielern in den letzten Jahren immer weiter gestiegen. Einer der ersten Testimonials war Franz Beckenbauer, im Jahr 1967. Er war das Gesicht der Werbekampagne für die Firma Knorr. Damals erhielt Franz Beckenbauer nur ein geringes Honorar, heute dagegen sind die Aufwendungen für solche Reklame und auch die Zahl der entsprechenden Darsteller deutlich größer. Die Profifußballer erhalten für Aufträge meist Summen im fünfstelligen Bereich, einige verdienen auf diese Weise mehr als durch ihr Fußballspielen. Fußballspieler gehören in Deutschland zu den bestbezahlten prominenten Markenbotschaftern. Je höher der Bekanntheitsgrad eines Fußballspielers ist, desto wahrscheinlicher ist es für sie, lukrative Werbeverträge zu schließen. Fußballprofis sind gefragte Testimonials, aber die Nachfrage des Marktes ist in vollem Umfang nicht abzudecken. Nur wenige potenzielle Protagonisten erfüllen im vollen Umfang das Profil eines guten Testimonials – herausragende sportliche Leistungen neben hohem Bekanntheitsgrad über die Medien und Sympathiewerte innerhalb der avisierten Zielgruppen. Zu Zeiten vom Welt- und Europameisterschaften, insbesondere während der jeweiligen Turniere werden fast ausschließlich prominente Kicker als Testimonials eingesetzt, aber auch in Jahren ohne Fußballgroßereignisse beherrschen die Fußballer diesen Markt. Die Nachfrage der Unternehmen konzentriert sich nur auf wenige Spieler der Nationalteams. Einige von ihnen sind Mats Hummels, Bastian Schweinsteiger, Manuel Neuer, Lukas Podolski oder auch Thomas Müller. Auf den Mittelfeldspieler des FC Bayern München und Auswahlspieler werde ich an anderer Stelle noch speziell eingehen.

⁷ Hollensen & Schimmelpfennig, 2013



Bildnachweis 1: Die Deutsche Nationalmannschaft, bei einem Werbedreh für die Commerzbank, Fotoquelle: Pressestelle Commerzbank, 2014

Es stellt sich die Frage, warum gerade Fußballer immer mehr als Testimonials eingesetzt werden – und seltener nur Aktive anderer Sportarten. Fußball ist ein Spiel für alle, regelmäßig wird durch Fußball millionenfache Begeisterung in der ganzen Welt ausgelöst. Unwesentlich scheinen Alter, Religionszugehörigkeit, Kulturkreiszugehörigkeit, soziale Stellung und Geschlecht zu sein: Entscheidend ist die Fußballaffinität. Fußball ist Volkssport, die Sportart Nummer eins in Deutschland. Fußballer sind in der Regel sehr authentisch, denn auf dem Platz sind Reaktionen menschlich und nicht gespielt, der Zuschauer erlebt glaubwürdig Freude und Enttäuschung. Die Rezipienten glauben, beim Fußball dadurch das wahre Gesicht zu wahrzunehmen, nicht dagegen, wie bei Schauspielern oder Models, eine Rolle oder eine Show. Fußballer sind beliebt, erfolgreich, glaubwürdig und bekannt – all das soll eine Marke für ihren Erfolg am Markt ebenfalls erreichen. Somit sind Fußballer die idealen Markenbotschafter für einige Unternehmen.

10 Fußballer und Marke Thomas Müller

Ein junger Mann aus dem Oberbayerischen will den ganz großen Durchbruch schaffen: Mit elf Jahren wechselte Thomas Müller von seinem Heimatverein TSV Pähl zum FC Bayern in die Landeshauptstadt. Er selbst sagte, dass er immer von Jahr zu Jahr geschaut und ins nächst höhere Team gewollt, aber dabei nie daran gedacht habe, einmal zu den besten Fußballspielern Deutschlands zu gehören. In der A-Jugend der Bayern zeigte Müller sein Können und sein Potenzial und war 2007 maßgeblich an der Deutschen Meisterschaft dieser Mannschaft beteiligt. Als Mittelfeldspieler erzielte er in 26 Punktspielen herausragende 18 Tore. Nicht allein beim FC Bayern zeigte Müller sein Können, er wurde auch DFB-Junioren-Nationalspieler – Belege für gefördertes Ausnahmepotenzial. Sein Debüt in der ersten Mannschaft seines FC gab Müller in der Saison 2008/09 am ersten Spieltag in der Begegnung mit dem Hamburger SV. Fortan trainierte er mit Routiniers und Stützen des Teams, lief aber auch für die II. Mannschaft auf. Im Saisonverlauf schoss er in dieser Ausbildungsmannschaft 15 Tore, die nicht die einzigen blieben. Im März 2009 betrat Thomas Müller das erste Mal die ganz große Bühne des Fußballs, er wurde in ein Spiel im Champions-League-Wettbewerb eingewechselt und traf hier ins Tor. Stammspieler bei den Bayern wurde Müller in der Saison 2009/10 unter dem damaligen Trainer Louis van Gaal, dort ist Müller nach dem 5:1-Erfolg gegen Borussia Dortmund immer wieder in der Startformation. Er dankte seinem Trainer das in ihn gesetzte Vertrauen mit guten Spielen, mit 19 Toren und 16 Torvorlagen.

Im Alter von 20 Jahren debütierte das Ausnahmetalent in der A-Nationalmannschaft, Müller wurde vom Bundestrainer in den Kader für die Weltmeisterschaft berufen und erzielte sein erstes Tor für die Auswahl in seinem dritten Länderspieleinsatz, dem WM-Auftaktspiel am 13.06.2013 gegen Australien. Vier weitere Treffer folgten, Müller wurde Torschützenkönig und darüber hinaus zum besten Nachwuchsspieler des damaligen Championats gewählt.

Thomas Müller wird von der Agentur Kögl & Partner vertreten, er dürfte der Star der Agentur sein. Die Agentur berät ihre Klienten nicht nur bei sportlichen Angelegenheiten, sie kümmert sich um Werbeverträge, Internetauftritte und Vorsorge im Krankheitsfall und leistet Beratung in Steuerangelegenheiten durch Inanspruchnahme von erfahrenen Experten. Die Klienten werden mit einem weit reichenden Netzwerk auch nach ihrer Sportlerkarriere betreut.

Thomas Müller ist ein von Unternehmen gefragter Werbepartner: Im Juni 2014 ist er als Testimonial von sechs Partner: adidas, REWE, Weber, BiFi, Volkswagen und Gilette.

Thomas Müller ist ein Junge aus dem Volk. Er ist sehr authentisch und damit ein glaubwürdiger Werbeträger. Seine Bodenständigkeit trägt viel zu seinem Potenzial als Markenbotschafter bei. Er verkörpert Jugendlichkeit, moderne Ausstrahlung, Männlichkeit, sympathisches Erscheinungsbild – Faktoren, auf die die Werbewirtschaft für ein breites Publikum zählt. Dazu scheint er beispielsweise für die Aktionen vor der Kamera talentiert zu sein. Er gilt heute noch als unverbrauchtes Gesicht, sodass einzigartige und unverwechselbare Werbeauftritte mit ihm produziert werden können. Sein Bruder Simon Müller ergänzt gelegentlich seine Auftritte, die Authentizität wird dadurch erhöht.



Bildnachweis 2: Thomas Müller bei dem aktuellen Werbespot von VW, Fotoquelle: VW, 2014

11 Bezahlung der Berater

Das Ziel eines Beraters ist, seinen Klienten an den richtigen Verein zu vermitteln und selber dabei Geld zu verdienen. Im Vordergrund der Geld-Diskussionen im Fußball stehen die – gerechtfertigten oder ungerechtfertigten – Gehälter der Spieler. Auch in der Bundesliga gibt es einige Multimillionäre, wie zum Beispiel Phillip Lahm vom FC Bayern oder Bastian Schweinsteiger. Daneben sind deren Berater selbst meist Millionäre.

Wenn Verhandlungsgespräche zwischen Berater und Verein anstehen, sind in den meisten Fällen die Gehaltsforderungen des Spielers das die Gespräche beherrschende Thema. Spielervermittler verhandeln mit dem Verein das Gehalt ihrer Klienten und indirekt das eigene. Ihre Vergütung für die Dienstleistung ihres Spielers berechnet sich auf der Grundlage des Jahres-Bruttogrundgehalts des Spielers und des sogenannten Handgeldes, das ausgehandelt wurde. Die Provision der Berater darf nach der Vermittler-Vergütungsordnung 14 Prozent nicht übersteigen, allgemein wird von acht bis zwölf Prozent als üblich ausgegangen.

Eine Beispielrechnung verdeutlicht es:

Mario Götze wechselte nach der Saison 2012/13 aus Dortmund nach München. Der FC Bayern zahlte damals eine Ablösesumme von 37 Millionen Euro an Borussia Dortmund. Der Berater handelte etwa 12 Millionen Euro Brutto-Grundgehalt im Jahr für Mario Götze aus, dieser unterschrieb einen Dreijahresvertrag bei den Bayern. Wenn wir davon ausgehen, dass der Berater zehn Prozent als Vergütung verlangt, erhält er pro Jahr 1,2 Millionen Euro. Bei einer Betrachtung von drei Jahren ergäbe sich eine Vergütung von 3,6 Millionen Euro.

Mario Götze oder auch andere hochklassige Spieler sind natürlich Vielverdiener-Ausnahmen.

Es existiert noch eine weitere Möglichkeit der Vergütung für Spielermittler. Diese ist nach dem FIFA-Reglement illegal: Berater erhalten zehn Prozent der Transfererlöse. Trotz eines Verbotes kommen solche Provisionen zustande.

Mino Raiola, Berater von Zlatan Ibrahimovic und auch Mario Barwuah Balotelli sieht die Frage der Illegalität anders. Er ist seit 30 Jahren in dem Geschäft aktiv und beschreibt diese Beteiligung als Gerücht. Er hätte auch Transfers kostenlos abgewickelt und diese als Investitionen für die Zukunft gesehen. Im Interview mit der Zeitschrift 11 Freunde nahm er dazu Stellung:

„Zlatan Ibrahimovic haben Sie bislang sechsmal transferiert. Insgesamt ergibt das eine Transfersumme von rund 170 Millionen Euro. Nimmt man eine Provision von zehn Prozent an, dürften Sie nicht schlecht verdient haben.“⁸

„Vergessen Sie dieses Zehn-Prozent-Gerücht. Ich habe, wie gesagt, schon Transfers gratis abgewickelt und manchmal 50 Prozent kassiert. Ich gebe Ihnen ein Beispiel: Wenn mir ein Spieler direkt gehört und ein Klub 50 Millionen bietet, wovon ich die Hälfte, also 25 Millionen bekäme, der Spieler aber nur 100.000 Euro Gehalt erhielte, ein anderer Klub zwar nur zehn Millionen bezahlen will, aber 500.000 Euro Gehalt anbietet, dann entscheide ich mich dafür, nur fünf Millionen zu verdienen. Die meisten Agenten kommen hier in einen Interessenkonflikt. Ich nicht, ich wähle immer die bessere Variante für meinen Spieler.“⁹

Der Wahrheitsgehalt der Antwort ist nicht unmittelbar zu überprüfen. Dennoch ist Mino Raiolas Aussage, sein Interesse sei die Stellung des Spielers in den Verhandlungen, sehr interessant.

⁸ Schneider, 2014: 1

⁹ Raiola, 2014: 1

12 Das Image der Spielerberater

Transfers werden meist über sie abgewickelt. Sie arbeiten, wo keine Kameras laufen, sie halten sich im Hintergrund – sie sind nicht Pressesprecher der Spieler, sondern ihre Berater. Spielerberater sind mächtig, kein Klubmanager sollte es sich mit ihnen verscherzen. Wenn über sie geschimpft wird, wenn Kritik angebracht wird, geschieht es meist hinter vorgehaltener Hand, wenn sie nicht anwesend sind. Viele Außenstehende denken, die Berater seien nur hinter dem Geld her.

Fast jeder Fußballprofi in Deutschland lässt sich heute professionell vertreten und beraten. So werden Verträge der Klienten unterschriftsreif verhandelt und in zahlreichen weiteren Angelegenheiten wird beraten. Die Dienstleistung, Fußballprofis zu vermitteln, wird von Vereinen als notwendiges Übel akzeptiert. Der Berater ist die Kontaktperson zwischen Spieler und Verein und es führt kein Weg an ihm vorbei. Berater haben meist gute Beziehungen zu vielen Vereinen und sie können für ihre Klienten vorteilhafte und lukrative Verträge aushandeln. Ein scheinbar positives Zeichen für einen Spieler ist es, wenn ein Manager über den Berater schimpft – so kann er annehmen, dass der Berater das Spielerinteresse konsequent vertreten hat.

Die Spielervermittler vertreten oft nicht nur die Interessen der Aktiven, sondern auch eigene Belange – und diese drücken sich in Summen, in Euro oder Dollar, in Verdienst aus: An abgewickelten Transfers verdienen Berater mit. In Deutschland gibt es etwa 488 lizenzierte Spielervermittler, aber nur etwa 50 von ihnen sind Vollzeit-Spielervermittler, die mit den entsprechenden Einkünften ihren Haupterwerb bestreiten. Es ist eine große Branche, in der auch viele schwarze Schafe aktiv sind, die nur auf das große Geld aus sind und die sich weniger um ihre Spieler kümmern, als um eigene Honorare und eigene Konten. Zuweilen werden Spieler zu Opfern ihrer Berater, wenn nicht nur ihre Verträge ausgehandelt, sondern in weitergehenden Finanzangelegenheiten falsch oder fahrlässig beraten wird. Durch schlechte Recherche vermittelte ungünstige Investitionen bringen möglicherweise Provisionen für den Berater und auch kurzfristig Gewinne für den Spieler, wirken sich aber langfristig zum Nachteil des Klienten aus, wenn beispielsweise Anteile an Fondsmodellen vermittelt werden, für die die Rateneinzahlungen nach dem Ende der Karriere nicht mehr angemessen aufzubringen sind.

Vereine und Verbände in Deutschland sehen ein großes Problem darin, dass das Erreichen der Lizenz für den Spielerberater keine große Ausbildungsherausforderung ist: Angehende Berater benötigen kaum Vorkenntnisse, theoretisch könnte jeder die Prüfung ablegen, solange er die Bedingungen der FIFA erfüllt. Das für Prüfungen notwendige Material ist im Internet verfügbar, daneben werden auch vorbereitende Lernseminare angeboten für Personen, die an einer entsprechenden Examinierungen teilnehmen wollen. Es scheint ausreichend zu sein, nur mit Theoriekenntnissen

Spielerberater werden zu können, auch wenn viele Aspiranten die Prüfungen schließlich nicht bestehen. Eine Zugangsprüfung oder -beschränkung gibt es nicht.

Es gibt Berater, die schon sehr früh Kontakt mit jungen Spielern suchen und aufnehmen, um Vorverträge abschließen zu können. Hier wird nicht selten der Traum von Erfolg, Ruhm und viel Geld ausgenutzt – auch bei den Eltern der jugendlichen Fußballer. Mehr oder minder wertvolle Geschenke spielen ebenso eine Rolle wie Karriereversprechen in Größenordnungen, die abzusehen zu dieser Zeit nicht möglich, die unseriös jedes Risiko ausblendend unverantwortlich sind. Über das Internet und besonders über die sogenannten Sozialen Netzwerke können Berater sehr unkompliziert Kontakt mit den jungen Spielern aufnehmen, ohne dass deren Eltern oder die Vereine davon Kenntnis bekommen. Ein dieses Vorgehen sehr gut beschreibendes, dreistes Beispiel deckte das Team der WDR-Sendung „Sport-Inside“ 2012 auf: Maikel Stevens, Sohn des bekannten Trainers Huub Stevens, Geschäftsführer der Agentur „Sports Entertainment Group“ betreut Stars wie Robin van Persie von Manchester United und auch Thomas Vermaelen von Arsenal London. Maikel Stevens nahm über Facebook Kontakt zu dem in der U15-DFB-Auswahl spielenden Andy Weinreich vom 1. FC Magdeburg auf und bedrängte ihn, zum FC Schalke 04 zu wechseln. Weinreich habe Stevens höflich darum gebeten, Kontakt zu seinem Trainer aufzunehmen – daraufhin habe der Vermittler Stevens den Mittelfeldspieler bedrängt:

“Magdeburg möchte doch, dass du 15 Jahre in Magdeburg bleibst, also wenn ich deinen Trainer anrufe, hat er Angst, dass du gehst (...) Ich habe so ein Gefühl, dass er bei dir im Raum steht – und dir sagt, was du zu schreiben hast.“ Und: “Falls du Profi werden willst, brauchst du einen Berater. Götze, Podolski usw. hatten auch einen Berater mit 14, 15.“¹⁰

In dem entsprechenden Interview für das Fernsehen stritt Stevens das Vorgehen zunächst ab und sagte, dass er von dem Spieler schon einmal gehört hätte und auch versucht habe, ihn zu verpflichten, es dann aber nicht weiter verfolgt zu haben. Er wehrte sich gegen die Aussagen und beschuldigte einen Mitarbeiter seiner Agentur, seinen Facebook-Account geknackt zu haben.

Solche Fälle werden der Öffentlichkeit nur selten bekannt, denn die Spieler selbst wie auch ihre Eltern wollen der Zukunft des potenziellen Profis nicht schaden. Dieses Vorgehen aber scheint zum Tagesgeschäft einiger unseriöser Berater zu gehören, ebenso wie das Abschließen von Beraterverträgen mit Acht- bis Zehnjährigen.

Einen weiteren in dieser Hinsicht interessanten Fall gab es 2012 beim Bundesligisten VfB Stuttgart: Die dort Verantwortlichen erteilten Hausverbot für Spielerberater, die bei

¹⁰ Wolf, 2012

Trainingseinheiten von Jugendmannschaften anwesend gewesen sind und dort Spieler angesprochen hatten. Die entsprechenden Berater gingen dort sehr aggressiv vor, sie bedrängten die Spieler nach dem Training und schreckten auch nicht davor zurück, in die Umkleidekabinen der Mannschaften einzudringen und dort die Jugendlichen weiter zu bedrängen, um sie zu Vertragsunterschriften zu überreden. Die Sportliche Leitung des Stuttgarter Vereins sprach daraufhin Platzverbote für die Berater aus.

Ein weiteres großes Problem ist das Abwerben von Spielern. Es ist nicht regelkonform und, entsprechend den FIFA-Statuten, verboten. Dennoch passiert es nachweislich: Andere Spieler agieren als Unteragenten im Auftrag ihrer Berateragenturen und versuchen, weitere Spieler zu diesen Agenturen zuzuwerben. Niemand in der Branche würde zugeben, dass Fußballer von anderen Beratern abgeworben werden, aber in Indiz dafür könnte das häufige Wechseln der Spieler von einer Beraterfirma zu einer anderen sein – auch wenn es hierfür durchaus auch andere Gründe gibt.





























Das Image der Branche ist wegen der Vorgehensweisen einiger Berater nicht gut, und es wird schwer sein, dieses Bild der Beraterbranche zu verbessern, solange noch zu viele unseriöse Agenten in diesem Bereich tätig sind.

13 Der Einfluss der Berater

Nach Abschluss jeder Saison müssen die Vereine ihre Kosten dem DFB gegenüber offenlegen. Dadurch erlangt der Fußballbund Kenntnisse über die Summen, die an Beraterfirmen gezahlt werden. Diese Beträge steigerten sich in den vergangenen Jahren deutlich, und sie werden voraussichtlich auch zukünftig höher. Die Verbandsverantwortlichen sehen diesen Kostenanstieg als einen wachsenden Einfluss der Berater auf das Fußballgeschäft. Der Vorwurf lautet, dass Berater am besten verdienen, wenn sie einige Details der Transfers veröffentlichen, um so die Marktwerte ihrer Spieler zu steigern. Die Berater verdienen aber in den meisten Fällen an dem Gehalt und nicht an der Ablösesumme ihrer Klienten, und sie widersprechen dem DFB-Standpunkt.

Zu beachten ist, dass die Vertragslaufzeiten in den vergangenen Jahren kürzer wurden. Es gibt kaum gegen Beispiele hierfür, Steven Gerrard vom FC Liverpool oder Ryan Giggs von Manchester United, die während ihrer ganzen Fußballkarriere demselben Verein treu geblieben sind. Dass die Spieler häufiger wechseln, ist aber nicht nur den Beratern anzulasten, denn mit dem stetig wachsenden und bewegten Fußballmarkt steigen auch die Ansprüche der Vereine. Spieler werden gekauft und wieder verkauft, wenn sie nicht die gewünschte Leistung bringen, um dem Verein schnell und in kürzester Zeit Erfolg zu bringen.

Die Entstehung großer Vermittlungsagenturen ist ein Vorgang, der von den Beratern ausgelöst wurde. Agenturen wie Stars & Friends, Rogo oder Pro-Profil sind einige dieser großen Unternehmen. Ihre Klienten haben oft Marktwerte in hohen zweistelligen Millionenbeträgen, sie beschäftigen zahlreiche Mitarbeiter, die im europäischen Fußballgeschäft wirken. Interessant ist es, wenn einzelne Agenturen zu Hauptversorgern von Vereinen werden und mehrere Fußballspieler beim selben Verein unter Vertrag stehen. Ein Beispiel hierfür ist Rogon-Sportmanagement. Die Firma betreut sieben Spieler, die beim FC Schalke 04 aktiv sind.

	Jefferson Farfán Rechtsaußen		29		1.Liga 	2016	-	18,00 Mio. €
	Kevin-Prince Boateng Zentrales Mittelfeld		27		1.Liga 	2017	-	15,00 Mio. €
	Roman Neustädter Defensives Mittelfeld		26		1.Liga 	2016	-	8,00 Mio. €
	Chinedu Obasi Rechtsaußen		27		1.Liga 	2015	-	1,00 Mio. €
	Jan Kirchhoff Defensives Mittelfeld		23		1.Liga 	2015	Kaufoption	4,00 Mio. €
	Kyriakos Papadopoulos Innenverteidiger		22		1.Liga 	2016	-	12,00 Mio. €
	Julian Draxler Linksaußen		20		1.Liga 	2018	-	30,00 Mio. €

Bildnachweis 3: Spieler die alle beim Rogon-Sportmanagement unter Vertrag sind, Bildquelle: transfermarkt.de

Der Präsident des Liga-Verbandes DFL, Reinhard Rauball, warnt deswegen:

„Wenn ein Verein einige Leistungsträger in der Mannschaft hat, die denselben Berater haben, kann er etwa bei Gehaltsverhandlungen leicht in die Defensive geraten.“¹¹

Es gibt Berater, die das als Vorteil nutzen, und es ist nicht der einzige, den sie dadurch haben: Sie können ihre Spieler beeinflussen, gegen den Trainer Stimmung zu verbreiten oder auch andere Spieler diskreditieren, sodass der Verein möglicherweise einen neuen Spieler auf einer entsprechenden Position benötigt. Diesen könnte der Berater möglicherweise anbieten. Lars-Wilhelm Baumgartner, für Stars & Friends tätiger Berater, glaubt, dass der Einfluss der Großvermittler-Agenturen aber auch eingeschränkt ist und tritt der These entgegen:

„Ich kann sechs verschiedene Menschen, die zufällig an einem Ort zusammen sind, nicht so steuern, dass sie sagen, der Trainer muss weg.“¹²

Dennoch vertritt er die Ansicht, dass es in der Zukunft immer mehr und vielleicht auch ausschließlich nur Großvermittler-Agenturen geben wird.

Die Großagenturen sind aus Sicht der Spieler vor allem interessant, da sie die besseren Kontakte in der Branche haben. Sie nehmen dafür in Kauf, dass es auf zwei Ebenen Konkurrenzkämpfe geben könnte: innerhalb der Mannschaften und in den Strategieplanungen der Agenturen, bei denen sie unter Vertrag stehen.

Der Italiener Mino Raiola ist heute wohl einer der mächtigsten, wenn nicht sogar der mächtigste Berater innerhalb der Branche. Kurz nach seiner Geburt wanderten seine Eltern nach Holland aus und eröffneten dort eine Pizzeria, in der Raiola ein Handwerk lernte. Er studierte später für kurze Zeit Rechtswissenschaften, merkte dann aber schnell, dass Pizzabacken nicht das ist, was er machen möchte – und begann im Sportmarketing zu arbeiten. Die Anstellung als Sportdirektor beim HFC Haarlem Anfang der neunziger Jahre bedeutete seinen Einstieg in die Fußballwelt. Als gebürtiger Italiener beherrscht er neben seiner Muttersprache auch noch sechs weitere Sprachen: Englisch, Deutsch, Französisch, Spanisch, Portugiesisch und Niederländisch. Seine fünf Top-Klienten haben einen Marktwert von 154 Millionen Euro, dazu gehören: Paul Pogba (Juventus Turin), Mario Balotelli (AC Mailand), Zlatan Ibrahimovic (Paris St. German), Henrikh Mkhitaryan (Borussia Dortmund) und Romelu Lukaku (FC Everton). Er vertritt auch eine Reihe weiterer Top-Stars. In einem Interview mit ihm heißt es:

¹¹ Ritzer, 2010: 3

¹² Baumgartner, 2010

„Ich handle nicht auf dem Markt, ich bin der Markt.“ – Das erinnert an Louis XIV, der glaubte: „L'état c'est moi.“ Wie mächtig sind Sie?“¹³

Er antwortete, wie stark der Markt durch seine Spieler beeinflusst wäre, dies sei nicht nur bei seinen Spielern der Fall, denn wenn ein Spieler einen Verein verlasse, müsse ein neuer geholt werden, und das riefte viele Berater hervor. Durch seine Top-Stars, die in erstklassigen Vereinen spielen und sehr begehrt sind, beeinflusse sein Handeln den Transfermarkt mehr als andere Berater es tun können.

„Ich bin nicht der Sonnenkönig, aber wenn ich einen großen Spieler bewege, dann bewegt sich der Markt mit. Jede Bewegung eines großen Spielers ruft eine internationale Reaktion hervor. Wenn ich Balotelli transferiere, braucht Milan einen adäquaten Ersatz. Wenn ich ihn an einer Stelle bewege, bewegen sich zehn andere Positionen mit. Ein solcher Big Deal ruft eine Kettenreaktion hervor. Ich kreierte den Markt, weil ich die Fähigkeit dazu habe. Wissen Sie, es gibt zwei Arten von Menschen in meinem Geschäft: Die einen sitzen zu Hause und telefonieren. Ich aber reise an 300 Tagen im Jahr durch Welt, um die Leute vor Ort zu fragen, was sie wollen und was sie brauchen. Ich will wissen, was sie denken, was ihr Manager denkt, was ihr Klubpräsident denkt, ja sogar, was ihre Frau denkt. Ein guter Transfer ist wie eine Heirat. Man kommt zusammen, weil man sich gegenseitig mag und attraktiv findet. Ich bin der Kuppler, der weiß, welche Bedürfnisse die andere Seite hat.“¹⁴

¹³ Schneider, 2014: 3

¹⁴ Raiola, 2014: 3

14 Der deutsche, englische und spanische Markt

14.1 Deutscher Markt

Sports Total

Volker Struth ist Manager, der seine Karriere als Unternehmer mit dem Verkauf von Büromaterial startete und bald zu den Marktführern in Deutschland zählte. Nicht nur harte Arbeit, sondern auch ein hohes Maß an Kreativität zeichnet ihn aus. Zur Fußball-WM 2006 in Deutschland hatte Struth die Idee, kleine Deutschland-Fahnen an die Autofahrer zu verkaufen. Seine Idee war sehr erfolgreich – auf den Straßen waren an sehr vielen Autos derartige Fähnchen zu sehen. Später gründete er zusammen mit Dirk Hebel die Spielervermittler-Agentur Sports Total. Mittlerweile zählen Stars wie Mario Götze, Toni Kroos, Marco Reus, Benedikt Höwedes und viele weitere Top-Spieler aus der Bundesliga zu seinen Klienten. Die Agentur ist gewachsen und beschäftigt mehr als zehn Mitarbeiter, die sich nicht nur um die Vertragsverhandlungen, sondern auch um Alltagsprobleme der Fußballer kümmern.

Stars & Frieds

Die Agentur Stars & Frieds ist ein Zusammenschluss aus zwei Spielervermittler-Agenturen. Die österreichische Agentur Austrian Star Factory und die deutsche Firma Strunz & Frieds schlossen sich zusammen. Jürgen Werner, ehemaliger Fußballprofi und Spielerberater, ist der Manager des Unternehmens, das sich stark auf den mitteleuropäischen Raum konzentriert. Neben den zahlreichen österreichischen Nationalspielern wie Sebastian Prödl, Zlatko Junuzović oder Emanuel Pogatetz betreut es auch den deutschen Nationaltorwart Ron-Robert Zieler und weitere Profis, die in der deutschen Bundesliga spielen. Die größten Star-Spieler sind der türkische Auswahlspieler Burak Yilmaz und der Slowake Martin Škrteľ. Auch wenn die Manager und Gründer Österreicher sind, sind sie auf dem deutschen Markt gut vertreten. Stars & Frieds bietet seinen Klienten nicht nur Vertragsverhandlungen an, sie unterstützt ihre Profis bei Steuerklärungen, Investitionen und der Pressearbeit.

Pro Profil

Thomas Kroth, ehemaliger deutscher Nationalspieler, gründete 1995 die Agentur Pro Profil, die zu den Marktführern in Deutschland zählt. Ihre Vorzeige-Stars sind der frisch gekürte „Welttorhüter“ Manuel Neuer, der aktuelle Nationalspieler Kevin Volland und der Japaner Shinji Kagawa von Manchester United. Pro Profil bietet seinen Klienten nicht nur Vertragsverhandlungen als Dienstleistung an, die Berater greifen ihren Stars

ebenfalls bei weiteren Angelegenheiten unter die Arme, sodass sich ihre Klienten komplett auf den sportlichen Werdegang konzentrieren kann.

Neben dem heimischen Markt hat sich Pro Profil auch auf den japanischen Markt spezialisiert, auch Nationalspieler Atsuto Uchida und insgesamt 22 japanische Fußballer stehen bei Pro Profil unter Vertrag.

Rogon Sport Management

Roger Wittmann und Wolfgang Fahrian, ein deutscher Ex-Nationaltorhüter, gründeten gemeinsam die Agentur Rogon Sportmanagement. Erfolgreiche Kicker wie Julian Draxler, Ricardo Rodriguez, Luiz Gustavo oder Kevin-Prince Boateng sind ihre Klienten. Neben dem deutschen Markt bearbeitet Rogon Sport Management auch den brasilianischen Markt mit Managementverträgen für mehr als 13 brasilianische Spieler. Das Hauptengagement liegt in der Bundesliga.

14.2 Englischer Markt

Key Sports Management

Die ehemaligen Fußballprofis Colin Gordon und John Colquhoun lernten sich 1999 in einer Sports-Management-Universität kennen und gründeten noch im selben Jahr die Vermittler-Agentur Key Sports Management. Nach und nach bauten die beiden eine florierende Agentur auf und zwei Jahre nach deren Gründung konnten sie den damaligen englischen Nationaltorwart David James für sich gewinnen. Der Durchbruch gelang ihnen aber mit Theo Walcott, dessen großes Talent sie erkannt hatten und den sie, er war 16 Jahre alt, für zwölf Millionen Pfund an Arsenal London vermittelten. Bei diesem Club spielt er noch immer. Walcott ging damit in die englische Geschichte ein als teuerster 16-jähriger Fußballprofi. Sein Jahresgehalt betrug eine Million Pfund im Jahr, sicherlich ist es inzwischen gestiegen. Key Sports Management betreibt ein ausgezeichnetes Scouting und hat ein gutes Auge für junge Talente. Nur wenige andere Agenturen haben mehr Nachwuchs-Nationalspieler in ihrem Portfolio. Neben Theo Walcott stehen noch Phil Jones, Jordan Henderson und Gedion Zelalem, eines der größten deutschen Talente, unter Key-Sports-Vertrag.

14.3 Spanischer Markt























Bahia International

Die Agentur wurde 1997 gegründet und gehört zu dem Unternehmen Atlantic Productions, das Fernsehsendungen für das spanische Publikum produziert. Gründer Martin Otin war Sportjournalist und veröffentlichte einige Bücher, bevor er Spielerberater wurde. Jose Antonio Martin Otin ist Chef der Bahia International. Sie vertritt mehr als 60 prominente und weniger bekannte Spieler und Trainer. Javi Martinez vom diesjährigen Double-Sieger Bayern München, Jesús Navas González, Englischer Meister oder Raul Garcia vom spanischen Meister und Champions-League-Finalisten Atletico Madrid. Die Agentur hat beste Verbindungen nach England, wo auch einige ihrer Stars aktiv sind. Ihre Klienten sind zu etwa 98 Prozent¹⁵ Spanier, von denen der überwiegende Anteil auch in der spanischen Liga spielt. Die Agentur leistet für ihre Klienten nicht nur Vertragsverhandlungen, sie kümmern sich auch um die bereits an anderen Stellen aufgeführten weitergehenden Angelegenheiten. Eine Besonderheit der Agentur ist, dass sie auch mit den Vereinen zusammenarbeitet und Spieler sucht, die nicht zu ihren Klienten gehören, und dann auch die Verhandlungen übernimmt.

¹⁵ Transfermarkt.de, 2014























15 Vergleich der Märkte

Im Vergleich der Spieler-Marktwerte der drei größten Fußballligen Europas liegt Spanien auf Rang eins mit einer „Teuersten-Elf“ und deren Marktwert-Summe von 636 Millionen Euro. Eine Relation dazu mit Blick auf die Gehaltsstruktur zeige ich in diesem Abschnitt auf. Denn nicht jeder Spieler in Spanien verdient so viel wie beispielsweise Cristiano Ronaldo, Lionel Messi oder Gareth Bale.

#	Spieler	Verein	Hauptposition	Nebenposition 1	Nebenposition 2	Alter	Marktwert
13	 Thibaut Courtois Torwart		TW			22	25,00 Mio. €
4	 Sergio Ramos Abwehr		IV	RV	LV	28	40,00 Mio. €
3	 Gerard Piqué Abwehr		IV			27	38,00 Mio. €
18	 Jordi Alba Abwehr		LV	LM		25	25,00 Mio. €
11	 Gareth Bale Mittelfeld		RA	HS	LA	24	80,00 Mio. €
8	 Andrés Iniesta Mittelfeld		ZM	LA	OM	30	55,00 Mio. €
4	 Cesc Fàbregas Mittelfeld		OM	ZM	MS	27	50,00 Mio. €
16	 Sergio Busquets Mittelfeld		DM	ZM	IV	25	45,00 Mio. €
10	 Lionel Messi Sturm		MS	HS	RA	26	120,00 Mio. €
7	 Cristiano Ronaldo Sturm		LA	RA	MS	29	100,00 Mio. €
11	 Neymar Sturm		LA	HS	MS	22	60,00 Mio. €























Bildnachweis 4: Teuerste-Elf in Spanien, 2014, Bildquelle: transfermarkt.de

Den zweiten Platz in der Transfermark-Bilanz belegt Deutschland, das derzeit, ähnlich wie in Spanien, dabei von zwei Vereinen geprägt ist. Der Gesamtmarktwert der deutschen „Teuersten-Elf“ beträgt 434 Millionen Euro.

#	Spieler	Verein	Hauptposition	Nebenposition 1	Nebenposition 2	Alter	Marktwert
1	 Manuel Neuer Torwart		TW			28	35,00 Mio. €
27	 David Alaba Abwehr		LV	ZM	LM	21	32,00 Mio. €
21	 Philipp Lahm Abwehr		RV	LV	DM	30	30,00 Mio. €
17	 Jérôme Boateng Abwehr		IV	RV	LV	25	28,00 Mio. €
19	 Mario Götze Mittelfeld		OM	RA	LA	22	55,00 Mio. €
7	 Franck Ribéry Mittelfeld		LA			31	42,00 Mio. €
39	 Toni Kroos Mittelfeld		OM	ZM	LA	24	40,00 Mio. €
31	 Bastian Schweinsteiger Mittelfeld		ZM	DM	OM	29	40,00 Mio. €
8	 Javi Martínez Mittelfeld		DM	IV	ZM	25	37,00 Mio. €
9	 Robert Lewandowski Sturm		MS	HS		25	50,00 Mio. €
25	 Thomas Müller Sturm		RA	OM	MS	24	45,00 Mio. €

Bildnachweis 5: Teuerste-Elf in Deutschland, 2014, Bildquelle: transfermarkt.de

In England, Rang drei der Listung, ist die entsprechende Auswahl durch sechs Vereine dominiert. Dieser Spielermarkt ist mit 379 Millionen Euro bewertet.

#	Spieler	Verein	Hauptposition	Nebenposition 1	Nebenposition 2	Alter	Marktwert
1	 Petr Cech Torwart		TW			32	20,00 Mio. €
4	 Vincent Kompany Abwehr		IV			28	35,00 Mio. €
4	 David Luiz Abwehr		IV	DM		27	26,00 Mio. €
5	 Jan Vertonghen Abwehr		IV	LV	DM	27	22,00 Mio. €
2	 Branislav Ivanovic Abwehr		RV	IV		30	19,00 Mio. €
11	 Mesut Özil Mittelfeld		OM	LA	RA	25	50,00 Mio. €
10	 Eden Hazard Mittelfeld		LA	RA	OM	23	45,00 Mio. €
10	 Jack Wilshere Mittelfeld		ZM	DM	OM	22	33,00 Mio. €
25	 Fernandinho Mittelfeld		ZM	DM	OM	29	32,00 Mio. €
7	 Luis Suárez Sturm		MS	HS	LA	27	52,00 Mio. €
10	 Wayne Rooney Sturm		HS	MS	OM	28	45,00 Mio. €

Bildnachweis 6: Teuerste-Elf in England, 2014, Bildquelle: transfermarkt.de

Dennoch werden 2014 in Englands Elite-Liga von einem Team die höchsten Gehälter gezahlt: von Manchester City. Der aktuelle Meister zahlt durchschnittlich die höchsten Gehälter der Welt. Im Zehner-Ranking des Zahlens der Top-Durchschnittsgehälter ist mit dem FC Bayern München und 5,042 Millionen Euro nur ein deutscher Verein vertreten. Rang eins belegt die Premier League mit fünf Vertretern in dieser Statistik.

Platz	Verein	2013/14 Ø-Gehälter in Mio.
1	Manchester City	5,875
2	FC Barcelona	5,397
3	Real Madrid	5,353
4	FC Bayern München	5,042
5	Manchester United	4,759
6	FC Chelsea	4,383
7	Arsenal London	4,296
8	FC Liverpool	3,745
9	AC Mailand	3,528
10	Inter Mailand	3,361

Tabelle 1: Top-durchschnittsgehälter der Fußballvereine, 2014, Quelle: Fußball-Geld.de

Eine spekulative, aber dennoch Dimensionen aufzeigende Hochrechnung ergibt, dass ein Berater, der einen Spieler unter Vertrag bei Manchester City hat, im Jahr durchschnittlich 587.000 Euro verdiente, wenn zehn Prozent eines durchschnittlichen Jahresgehaltes als Basis angenommen werden.

Die spanische Primera Division ist einerseits am stärksten mit Marktwerten vertreten, andererseits – mit zwei Teams, dem FC Barcelona und Real Madrid – nicht bei Gehaltszahlungen. Der FC Bayern München ist der einzige deutsche Klub, der aufgeführt ist. Weiteren Bundesligavereinen fehlt offenbar die entsprechende Solvenz, da ihnen beispielsweise Einnahmen aus der Champions League nicht zufließen und sie geringere TV-Vermarktungseinnahmen verzeichnen.

Für Spielerberater lohnen offensichtlich Präsenz und Offensive auf dem englischen Markt, da dort die Vereine im Durchschnitt die höchsten Jahresgehälter zahlen.

16 Geld, Auto, Vereine

Profifußballspieler im 21. Jahrhundert haben vieles, wovon andere Menschen und auch weniger prominente Kicker nur träumen können – wenn sie es denn wollen: Viele Autos, ein prall gefülltes Konto, und sie spielen bei Weltklassevereinen. Zu den Urzeiten des Fußballs verdienten die Profis nicht genug um davon Leben zu können und fuhren keine teuren, besonderen Autos oder trugen Luxus-Uhren am Handgelenk. Es hätte wohl niemand sich vorstellen können, dass im 21. Jahrhundert Fußballer Millionäre wären. Heute ist es Alltag, die Spieler bekommen hohe Gehälter, einige von ihnen verdienen an Werbeverträgen. Im Fußballgeschäft steckt sehr viel Geld, durch Sponsoren oder TV-Einnahmen, und auch über den Handel mit Merchandising-Produkten. Als Cristiano Ronaldo im Jahr 2009 für 94 Millionen Euro zu Real Madrid wechselte, entstand ein regelrechter Boom um ihn. Sein Trikot kauften sich bis heute mehr als 1,5 Millionen Fans. Einige sagen, dass damit durch Real die für Ronaldo gezahlte Ablösesumme wieder erwirtschaftet worden wäre.

Cristiano Ronaldo wird von Jorge Mendes betreut. Der Spieleragent hat mit Falcao vom AS Monaco oder Thiago Silva von FC Paris St. Germain weitere prominente, erfolgreiche Fußballer unter Vertrag. Mendes bereitete die Verpflichtung Ronaldos, der zuvor für Manchester United aufgelaufen war, durch Real Madrid vor und verdiente entsprechend an diesem Wechsel seines Klienten. Es wäre interessant zu erfahren, ob dieser Deal auch ohne einen Berater stattgefunden hätte, oder zu anderen Konditionen. Vor dem sogenannten Bosman-Urteil gab es kaum Berater. Die Spieler handelten ihre Verträge mit den Clubs selbst aus, oft allerdings ohne eigene juristische Kenntnisse. Infolge des Bosman-Urteils erfuhr die Berater-Branche einen großen Zuwachs, die Vereine saßen neuen Verhandlungspartnern gegenüber und durch sie entstanden weitere Kosten.

Alle von mir befragten Personen sind sich sicher, dass sie ohne Berater als Profifußballer nicht den Karriereweg hätten gehen können, der sie in ihre Gegenwart und auf ein sehr hohes Standing gebracht hat – auf manchen Luxus müssten sie möglicherweise verzichten. Für ihre Berater trifft das wohl ebenso zu ...

Allgemein ist nicht einzuschätzen, welche Entwicklung der Fußballsport in Europa und in den führenden Fußballnationen genommen, wenn das Beraterwesen nicht seine heutige Dimension hätte. Was wir aber wissen, ist, dass viele Spieler sehr viel Geld durch gutes Verhandlungsgeschick ihrer Berater verdienen, auch wenn es oft den Anschein hat, dass diese Summen nicht gerechtfertigt wären.

17 Verbesserungspotenzial aus Sicht der Vereine und der Spieler

Berater sind für viele Spieler eine sehr enge Kontaktperson. Ihre Hauptaufgabe liegt darin, Vereine suchen und die entsprechenden Verhandlungen für ihre Klienten zu führen.

Nicht nur Spieler sehen Verbesserungspotenzial bei ihren Beratern, sondern auch die Vereine. Berater wird es wahrscheinlich nicht interessieren, was die Vereinsverantwortlichen denken. Aber sie müssen die Kontakte pflegen, um auch in Zukunft weiter zusammenzuarbeiten.

In meiner Erhebung fragte ich bei den Vereinen und Spielern, ob sie Verbesserungspotenziale in der Arbeit der Beratungsagenturen sehen.

Von 39 befragten Spielern bejahten 27 die Frage. Die 27 angesprochenen Spieler hatten die Möglichkeit, die Frage mehrfach zu beantworten, taten dies aber nicht.

Gibt es Dinge, die Sie von Ihrem jetzigen oder damaligen Berater erhofft haben und nicht eingetreten sind? Bei ja: Welche?

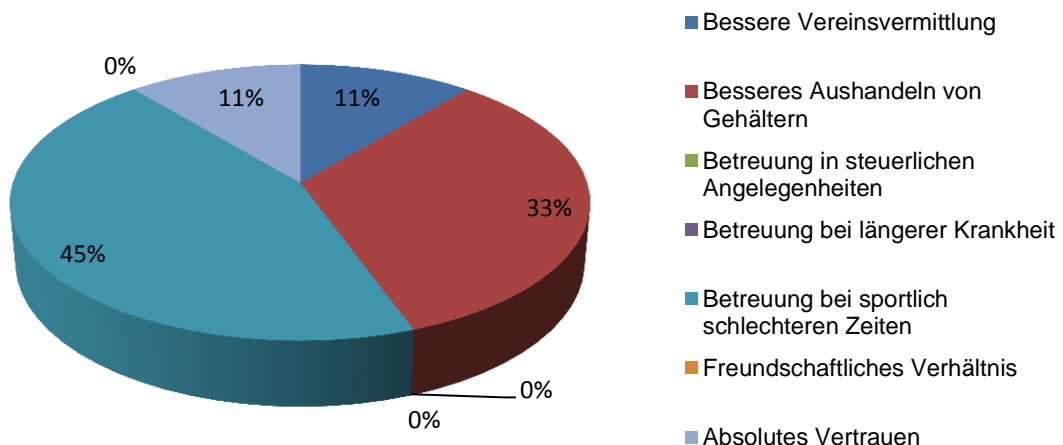


Abbildung 11: Fragebogen für Profi-Fußball-Spieler

Knapp die Hälfte der 27 Spieler wünscht sich eine bessere Betreuung bei sportlich schlechteren Zeiten, für die Zeit als aktiver Profi. Denn, den Spielern ist wichtig, dass sie wissen, dass die Berater auch zu ihnen stehen, wenn es weniger erfolgreich läuft.

Die zwölf befragten Vereine hatten die Möglichkeit, die Frage mehrfach zu beantworten und taten das auch.

Bei welchen dieser Punkte sehen Sie Verbesserungspotenzial bei den meisten Beratern? (mehrere Antworten möglich)

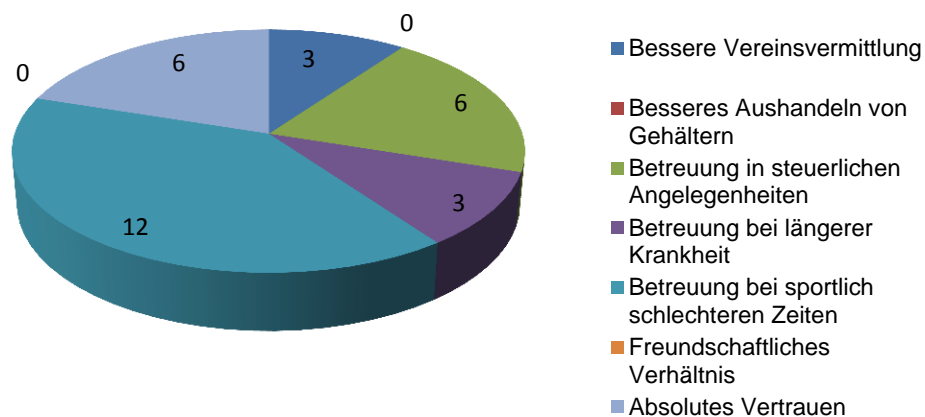


Abbildung 126: Fragebogen für Profi-Fußball-Vereine

Hier ist ausgesagt, wobei die Vereinsverantwortlichen Verbesserungspotenzial erkennen – in der Betreuung während sportlich schlechterer Zeiten. Darin sind sich Vereine und Spieler einig. Bei den Spielern ist es ein weiteres Anliegen, das Aushandeln von höheren Gehältern zu optimieren – auch wenn hier äußerst subjektive Sichtweisen zugrunde liegen. Die Vereine sehen darüber hinaus noch zwei weitere Defizite: die Vertrauensbasis und die Qualität der Beratung bei steuerrechtlichen Fragen.

18 Systemwechsel – Eine Einschätzung

Es wird Zeit, dass die Branche ihre Qualität verbessert: Es gibt zu viele unseriöse Berater, die dem Geschäft schaden und nur aufs schnelle Geld aus sind. Das muss ein Ende haben. Die Deutsche Fußball Liga DFL und die Deutsche Fußballspieler-Vermittler Vereinigung DFVV bleiben angesichts des Treibens nicht länger inaktiv und arbeiten in Kooperation an einem Systemwechsel. Diesen können beide Parteien nur partnerschaftlich umsetzen.

Die DFVV und die DFL sind interessiert, die Beratertätigkeit zu regulieren und zu kontrollieren, um seriöse Arbeit aufzuwerten. Es müssen tief greifende Veränderungen initiiert, das Verhältnis zwischen Clubs und Beratern neu definiert werden. Bisher agieren Berater auf einem intransparenten Markt von Absprachen, Dienstleistungen und Zahlungen. Nur Berater und Clubs verhandeln, Spieler werden meistens aus den Vertragsverhandlungen ausgeschlossen und vertrauen darauf, dass ihre Berater das Beste für sie verhandeln. Es besteht rechtlich eine Dreiecksbeziehung, die sehr fragwürdig ist, denn der Berater leistet eine Dienstleistung für den Spieler, doch bezahlt wird er von dem Verein, der den Spieler verpflichtet hat oder der ihn vertraglich binden will. Korruption und sogenannte Kickback-Zahlungen sind Problemfelder in diesem Bereich. Die Berater üben große Macht, der Grenzen gesetzt werden müssen, aus. In Deutschland könnte bald nach ganz neuen Regeln in der Berater-Branche gearbeitet werden.

Es sind nicht nur die Clubs, die diesen Systemwechsel eingeleitet haben. Einen entscheidenden Impuls gab der Bundesfinanzhof in München, das oberste Bundesgericht für Steuerfragen. Das Problem wurde offenkundig, als die Frage zu klären war, wann ein Profifußballverein die Mehrwertsteuer aus Rechnungen von Spielervermittlern als Vorsteuer geltend machen kann. Es sei nur möglich

„wenn der Verein und nicht ausschließlich der Berater betreffender Spieler Empfänger der Leistung ist“.¹⁶

Das teilte der BFH mit, als er das Urteil vom 28.08.2013 veröffentlichte. Im konkreten Fall handelte das Gericht eine Auseinandersetzung zu Spielern von Bundesligist Borussia Mönchengladbach in den Jahren 2000 und 2001. Der Verein verpflichtete neue und verlängerte die Verträge anderer Spieler. Als die Spieler unterschrieben, haben die beiden Parteien Verein und Berater zusätzlich eine schriftliche Zahlungsvereinbarung über Provision abgeschlossen. Diese schriftlichen Vereinbarungen sind nach dem BFH-Urteil nicht als Auftragsvergabe des Vereins an

¹⁶ Mersch & Marx, 2013

den Spielervermittler zu werten. Somit wurde dem Klub durch das Finanzamt versagt, die vom Berater in Rechnung gestellte Umsatzsteuer als Vorsteuer geltend zu machen: Der Berater habe keine Leistung für den Verein erbracht, sondern nur für seinen Klienten, den Spieler.

Die Konsequenzen aus diesem Urteil wären gravierend. Es müssten zunächst jeder einzelne Transfer oder jede Vertragsverhandlung überprüft werden. Erst nach dieser Prüfung lässt sich sagen, in welchem Umfang die fehlerhafte Umsatzsteuer wirklich geltend gemacht wurde. Momentan ist die Rede davon, dass die Profifußballclubs in Deutschland Steuernachzahlungen von einer hohen zweistelligen Millionensumme, von bis zu 70 Millionen Euro zu erwarten hätten. Für einige einzelne Vereine könnte es für die vergangenen vier Jahre um bis zu 26 Millionen Euro zu leistende Steuernachzahlungen gehen. Vereine haben, dem Urteil folgend, zu Unrecht den Vorsteuerabzug aus Provisionsabrechnungen an die Berater von den Finanzämtern in Anspruch genommen. Wenn das Finanzamt dies bestätigen sollte, könnten Vereine gezwungen sein, nachträglich ihre Vorsteuer-Abzüge durch die Betriebsausgaben in Höhe der Zahlungen an die Spielervermittler zu kürzen. Die Reaktionen der Vereine dürften interessant sein ...

Das Reglement der FIFA schreibt vor: Lizenzierte Spielervermittler sind verpflichtet, im Rahmen desselben Transfers nur die Interessen einer beteiligten Partei zu vertreten – ein Problem in den verbandsrechtlichen Reglements, die dort behandelt sind. Es widerspricht den FIFA-Statuten, aber der Weltverband hat sie entworfen. Der Berater ist in den meisten Fällen für die Spieler aktiv und sucht Vereine für seine Klienten. Es ist zwar möglich, dass Vereine Berater beauftragen, Spieler für sie zu finden, aber das ist eine Ausnahme. Vereine, die Spieler suchen, beauftragen Scouts. Der Weg zum Spieler führt zu dessen Berater, der dann vom Verein bezahlt wird. Um jetzt nicht Nachzahlungen leisten zu müssen, kommt es für die Vereine darauf an, nachzuweisen, dass die Berater immer in ihrem Auftrag gehandelt haben.

Das System soll sich also ändern: Nicht Vereine sollen künftig die Berater bezahlen, sondern die Spieler – ein Modus, der von den deutschen Verbänden und Vereinen schon seit längerem gefordert wird. Der Verein würde dann dem Spieler das Honorar für den Berater überweisen, der Spieler wiederum einen Betrag an den Berater, sodass für den Spieler keine zusätzlichen Kosten entstehen. Das würde aber bedeuten, dass die Vereine mehr zahlen müssten, als vorher: Wenn ein Spieler ein Jahresgehalt von einer Million Euro bekommt, erhält der Berater jährlich zehn Prozent davon. Entsprechend derzeitigem Verfahren zahlt der Verein diese Summe dem Berater direkt. Wenn in Zukunft der Spieler den Berater bezahlen soll, müsste diese Summe an den Spieler überwiesen werden, der dann seinen Berater damit bezahlen kann.

Der Verein müsste dann etwa 200.000 Euro an den Spieler überweisen, damit, nach steuerlichen Abgaben, der Spieler 100.000 Euro als Honorar abgeben kann. Die Ausgaben für die Vereine stiegen also.

Dem Spieler würde dadurch ermöglicht, eine Hoheit und Kostenkontrolle über ihren Berater zu erreichen. Um auf dem Markt bestehen zu können, müssten Berater höher dotierte Verträge für ihre Klienten aushandeln. Nur Berater, die sich auf ihren Klienten konzentrieren und nicht auf den eigenen Verdienst schauen, würden von Spielern engagiert werden. Ob das die richtige Lösung für die Zukunft sein kann, wird sich zeigen. Von einem reformierten System würden Berater profitieren, die tatsächlich im Sinne der Spieler handeln.

Momentan wird in den Ligen diskutiert, ob die Spieler den Berater selbst bezahlen sollen und nicht mehr die Vereine. Die Kosten könnten sich die Spieler beispielsweise durch eine Einmahlzahlung durch den Verein wieder einholen. Die Spieler hätten dann aber die Möglichkeit Hoheit und Kostenkontrolle gegenüber dem Spielerberater im Auge zu behalten. Wie ist Ihre Meinung zum Systemwechsel?

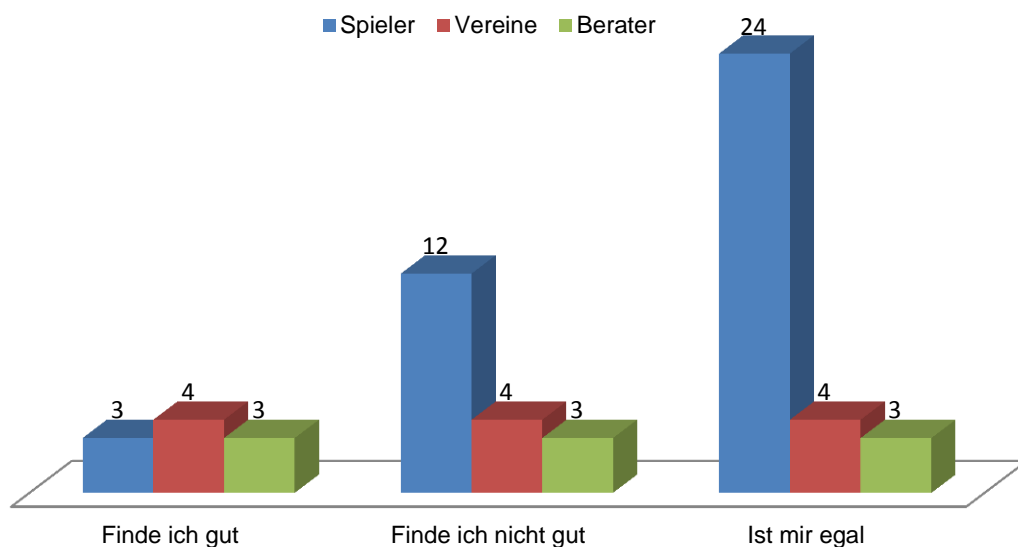


Abbildung 13: Fragebogen für Profi-Fußball-Spieler/Verein und für Spielervermittler und-berater

Ich habe in meiner Erhebung, Fußballer, Vereine und Berater gefragt was sie zu einem Systemwechsel denken. Bei den Fußballern ist ganz klar zu erkennen, dass Ihnen das egal ist, ob nun der Verein den Berater bezahlt oder er ihn mit Vereinsgeldern selbst bezahlt. Für die Profifußballer würden keine extra Kosten entstehen und das scheint den meisten sehr wichtig zu sein. Bei den Vereinen hingegen ist es sehr ausgeglichen, die 12 Vereine haben eine geteilte Meinung. Auch unter den Beratern gibt es keine einheitliche Meinung.

18.1 Bewertungssystem

Die FIFA, der Weltverband des Fußballs, wird sich Ende 2014 aus der Lizenzierung für Berater zurückziehen. Es wird dann von den nationalen Verbänden, so auch vom Deutschen Fußball-Bund entschieden, wer beraten darf. Der DFB sieht vor, die Berater zu reglementieren und ein Bewertungssystem zu erstellen – die Vorgaben sollen genauer und strenger überwacht werden.

Zurzeit ist es entsprechend den Reglements der FIFA statthaft, dass Fußballprofis von Familienangehörigen oder durch Rechtsanwälte, die keine Lizenz besitzen, vertreten werden. Das soll geändert werden, alle auf diesem Gebiet Tätigen sollen eine Lizenz erwerben und verbindlichen Standards unterworfen sein. Der Deutsche Fußballspieler-Vermittler Verband und der Deutsche Fußball-Bund haben eine Arbeitsgruppe berufen, um Standards für Vermittler festzulegen und ab 2015 durchzusetzen. Das Ziel ist es, mehr Transparenz zu schaffen und die Qualität der Beratung zu steigern. Für die Deutsche Fußball Liga, die diese Gruppe initiiert hat, ist es wichtig, die seriösen von den unseriösen Beratern zu trennen, letztere von der Tätigkeit am Markt auszuschließen. Ab Januar 2015 soll es ein Rating-System geben. Die in Deutschland lebenden oder deutschstämmigen Berater sollen durch das neue Reglement bewertet werden. Diese Bewertung soll auch öffentlich gemacht werden, damit Spieler sehen, auf welcher Position welche Berater in dem Rating stehen. Berater werden dann zum Beispiel an ihrer Kompetenz im Bereich Finanzen oder Vereinsberatung eingeschätzt. Es ist bislang noch nicht entschieden, von wem die Überprüfung ausgeführt werden soll. Überlegungen gehen dahin, hier intern tätig zu werden, alternativ steht eine externe Rating-Agentur zu Debatte.

Es bleibt spannend, abzuwarten wie dieses Bewertungssystem aussehen wird, denn es sind noch viele Fragen unbeantwortet. Beispielsweise das Bewerten neu ins Geschäft einsteigender Berater, und auch, wie auf internationaler Ebene gearbeitet wird, wenn unterschiedliche Standards die Ausgangslage sind.

19 Ergebnis

Ich habe in meiner Bachelorarbeit aufgezeigt, welche Rolle Berater im Fußball spielen und wie der Markt, auf dem sie tätig sind, funktioniert. Was man alles benötigt um Berater zu sein und welche Probleme es in der Gegenwart gibt. Ein Systemwechsel scheint unvermeidbar in absehbarer Zeit zu sein. Es werden viele Veränderungen stattfinden und die Branche der Berater wird neu gestaltet. Dadurch erhofft man sich, dass die Branche seriöser und mehr noch auf die Persönlichkeit der Spieler und nicht auf das große Geld verdienen geachtet wird.

Trotz der Änderungen und der Neugestaltung der Branche wird es in Zukunft immer mehr größere Beraterfirmen geben, die mehrere Spieler unter Vertrag haben. Spieler werden, wenn sie fokussiert und hochkonzentriert an ihrer Karriere arbeiten wollen, Unterstützung von einem Berater brauchen, sei es einem Rechtsanwalt, Spielervermittler oder ein Familienangehöriger. Ihre Branche lässt sich nach dem Bosman-Urteil nicht mehr wegdenken. Der Fußballsport mit seinen Trainingsmethoden, den Materialien, der Torlinientechnik wird immer professioneller. Auch die Berater werden sich weiter entwickeln bzw. bilden müssen um auf dem Markt stand zu halten. Es reicht nicht mehr aus seine Klienten nur bei Vertragsverhandlungen zu unterstützen. Fußballspieler werden mehr denn je als Testimonials eingesetzt, jeder von ihnen hat eine eigene Homepage und Facebook-Seite. Die Spieler haben meist nicht die Zeit oder die Fähigkeit dies professionell zu verwalten, denn sie haben oft nicht mehr als Fußballspielen gelernt. Sie benötigen die Berater, damit sie sich auf das, was sie können, dem Fußballspielen, konzentrieren können. Durch die neuen und guten Fußballakademien der Profivereine werden junge Fußballspieler besser ausgebildet und es gibt mehr talentierte Spieler. Jeder von ihnen wird einen Berater brauchen, der die anstrengenden und harten Verhandlungen mit den Vereinen führt und weitere Angelegenheiten managt. Das Ziel eines jeden Beraters oder Agentur sollte sein, eine Rundumbetreuung zu gewährleisten, so dass der Sportler sich zu 100% auf seine Karriere konzentrieren kann, in guten sowie vor allem in schlechten Zeiten.

Literaturverzeichnis

11FREUNDE.DE: Die Geschichte des Transfermarkts in 60 Sekunden, 06. November 2013 URL: <http://www.11freunde.de/video/flimmerkiste/die-geschichte-des-transfermarkts-60-sekunden>, Stand 05.05.2014

BUBLITZ Kevin, HEINEMANN Mark: Blick Hinter die Kulissen der Spieler Berater, Interview mit Lars-Wilhelm Baumgarten, 03. Juli 2009 URL:<http://www.spox.com/de/sport/fussball/0907/Artikel/spielerberater-baumgarten-interview-ribery-kaka-ronaldo-transfer-wechsel-wahnsinn.html>

BUSCHMANN Rafael: Ab 2015: Deutscher Fußball führt Rating-System für Berater ein, 28. Februar 2014 URL: <http://www.spiegel.de/sport/fussball/spielerberater-lizenzierung-nicht-mehr-fifa-sache-a-956097.html>, Stand 12.05.2014

DEUTSCHER FUßBALL BUND: DFB-Spielervermittler. URL: http://www.dfb.de/uploads/media/DFB_Spielervermittler_26032014_01.pdf, Stand 16.04.2014

FLEGL Jochen: BOSMAN-URTEIL, 03. August 2013 URL: <http://www.flegl-sportmanagement.com/bosman-urteil/>, Stand 12.05.2013

GREULOCK Ivo: Hausarbeit im Rahmen der Vorlesung „Der Ball ist der springende Punkt – Soziologie der Fussballbundesliga“ Thema Rolle und Funktion von Spielerberatern im Fußball, Sommer Semester 2011 URL:<http://www.tryz.de/wp-content/uploads/2013/04/Hausarbeit-Spielerberater-Rolle-und-Funktion.pdf>, Stand 27.05.2014

HERRMANN Susanne: VW lüftet Geheimnis um Pele und Müller: Spots von DDB, 27. Dezember 2013 URL: http://www.wuv.de/agenturen/vw_lueftet_geheimnis_um_pele_und_mueller_spots_von_ddb, Stand 13.05.2014

HUBER Frank, MEYER Frederik: Der Fußballstar als Marke, Determination der Markenbildung am Beispiel von Lukas Podolski: Wiesbaden 2008

KRAGER Stefan: Die Welt der Spielerberater Teil 1-11, 09. Juli 2013 URL:<http://www.abseits.at/fussball-in-osterreich/die-welt-der-spielerberater-teil-1-die-qualifikationen-und-fertigkeiten-eines-typischen-spielerberaters/>, Stand 25.04.2014

KÖGL & PARTNER GmbH, Management Thomas Müller: Internet Auftritt Homepage Thomas Müller, URL:<http://www.esmuellertwieder.de/>, Stand 13.05.2014

MERSCH Thomas, MERX Stefan, Spielerberater: Vertreibung aus der lukrativen Grauzone, 08. November 2013
URL:<http://www.wsj.de/article/SB10001424052702303309504579185642672506298.html>, Stand, 12.05.2014

MÜLLER Jan Christian: Das bestgehütete Geheimnis des Profifußballs, 12. Februar 2013
URL:<http://www.fr-online.de/sport/spielerberater-im-profifussball-das-bestgehuete-geheimnis-des-profifussballs,1472784,21736118.html>, Stand 25.04.2014

RANDERATH Max: Die Vereine mit den höchsten Spielergehältern, 07. Mai 2014
<http://fussball-geld.de/die-vereine-mit-den-hoechsten-spielergehaeltern-2014/>, Stand 25.04.2014

RANDERATH Max: Spielerberater und Spielervermittler, 24. März 2012
URL:<http://fussball-geld.de/spielerberater-und-spielervermittler-2/>, Stand 25.04.2014

RITZER U.: Millionen für die Seele, 17. Mai 2010
URL: <http://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/umstrittene-spielerberater-millionen-fuer-die-seele-1.156448>, Stand 22.05.2014

RONDORF Hans-Dieter: NWB Steuer und Wirtschaftsrecht, Verein, Spielervermittler, Spieler: das magische Dreieck im Profifußball. Herne 2014

SCHAAF Dr. Daniela: Testimonialtrend im Fußball, 2011
URL: <http://www.marke41.de/content/testimonialtrends-im-fussball>, Stand 13.05.2014

SCHAAR Thorsten: Wie Holger Klemme den Beruf des Spielerberaters erfand, 09.Juni.2013
URL: <http://www.11freunde.de/artikel/wie-holger-klemme-den-beruf-des-spielerberaters-erfand?page=2>, Stand 05.05.2014

SCHIMMELPFENNIG Christian, HOLLESEN Svend: Bedeutung von Testimonials in der heutigen Werbelandschaft, 06 November 2013
URL: <http://www.absatzwirtschaft.de/content/marketingstrategie/news/bedeutung-von-testimonials-in-der-heutigen-werbelandschaft;81068>, Stand 13.05.2014

SCHNEIDER Charlotte: Zlatan-Berater Mino Raiola im Interview, 18. April 2014
URL:<http://www.11freunde.de/interview/zlatan-berater-mino-raiola-im-interview?page=2>, Stand 05.05.2014

SCHNEIDER Steffen: Spielervermittler-Prüfung: Lizenz zum Schröpfen, 30. September 2010 URL:<http://www.spiegel.de/sport/fussball/spielervermittler-pruefung-lizenz-zum-schroepfen-a-719343.html>, Stand 21.05.2014

SCHUMANN Manuel: Jens Nowotny über die Spielerberaterbranche, 13. Juli 2012 URL:<http://www.11freunde.de/interview/jens-nowotny-ueber-die-spielerberaterbranche>, Stand 05.05.2014

SPOX.COM: Hausverbot für Berater beim VfB Stuttgart, 13. Juli 2012 URL: <http://www.spoxx.com/de/sport/fussball/bundesliga/1207/News/vfb-stuttgart-erteilt-spielerberatern-hausverbot-klubgelaende-jugendmannschaften-regionalligatteam-aggressives-werben.html>, Stand 22.05.2014

TRANSFERMARKT.DE: Mario Götze URL: http://www.transfermarkt.de/de/mario-goetze/transfers/spieler_74842.html, Stand 16.04.2014

TRANSFERMARKT.DE: Bahia Internacional, Spanische Berater Agentur, 2014 URL:<http://www.transfermarkt.de/bahia-internacional/beraterfirma/berater/1033>, Stand 16.04.2014

WOLF Matthias: Der Schatten der Talente, 21. September 2012 URL: <http://www.tagesspiegel.de/sport/spielerberater-in-der-kritik-der-schatten-der-talente/7160644.html>, Stand 11.05.2015

Anlagen

An meiner Umfrage haben, 39 Profifußballer, 12 Profi-Vereine und 9 Berater Teilgenommen. Unter den befragten waren Spieler des 1. FC Union Berlin und FSV Frankfurt, Rachid Azzouzi Sportlicher Leiter vom FC Augsburg und Spielervermittler wie Geschäftsführender Gesellschafter Rene Lieberam von L-concept Sports und Geschäftsführer von Universal Sportmanagement GmbH Michael Steiner.

Umfrage für Profispieler:

Sehr geehrter Profispieler,

in meiner Bachelor Arbeit mit dem Thema „Das Management von Profi-Fußball-Spielern“ möchte ich gerne Umfragen bzw. dessen Auswertungen einfließen lassen. Die Umfragen richten sich an Profispieler, Berater/ Vermittler, Trainer und Sportdirektoren. Vorab möchte ich versichern, dass bei der Auswertung keine Namen benannt werden, also alles anonym behandelt wird. Da eine Bachelorarbeit stets ihre Quellen preisgeben sollte, würde ich mich freuen, wenn Sie am Ende des Fragebogens die letzte Antwort bejahen könnten. Die Beantwortung wird lediglich drei Minuten in Anspruch nehmen.

1. Als Profifußballer ist es in der heutigen Zeit normal, dass Sie als Profisportler in vielen verschiedenen Angelegenheiten, wie zum Beispiel Vertragsverhandlungen, Vereinssuche und Finanzen unterstützt wird.

Von wem werden Sie in den o.g. Punkten unterstützt?

- ☐ Spielerberater
- ☐ Rechtsanwalt
- ☐ Familienangehöriger
- ☐ Sonstiger: _____

2. Wurden Sie seit Anfang Ihrer Karriere immer von der gleichen Person vertreten?

Ja ☐ nein ☐

Bei nein: Wie oft haben Sie gewechselt?

- 1 x ☐
- 2 x ☐
- 3 x ☐
- 4x oder mehr ☐

Bei nein: Wenn Sie bereits von verschiedenen Personen beraten wurden, welche Gründe hatten Sie zu wechseln? (mehrere Antworten möglich)

- unzufrieden, weil falsche Beratung ☐
- unzufrieden, weil zu wenig Beratung ☐
- anderer Berater war bzw. erschien besser ☐

Berater beendete seine Tätigkeit ☐

Sonstiges: _____ ☐

3. Würden Sie auch all die Dinge, bei denen Sie Ihr Berater unterstützt, alleine schaffen?

Ja ☐ nein ☐

4. Was bedeutet für Sie Ihr Berater?

- ☐ Person, die mich **nur** in wirtschaftlichen Angelegenheiten unterstützt (Finanzen, Verträge)
- ☐ Person, die für mich ein guter Freund ist und in wirtschaftlichen Angelegenheiten unterstützt (Finanzen, Verträge)

5. Gibt es Dinge, die Sie von Ihrem jetzigen oder damaligen Berater erhofft haben und nicht eingetreten sind?

Ja ☐ nein ☐

Bei ja: Welche? (mehrere Antworten möglich)

- ☐ Bessere Vereinsvermittlung
- ☐ Besseres Aushandeln von Gehältern
- ☐ Betreuung in steuerlichen Angelegenheiten
- ☐ Betreuung bei längerer Krankheit
- ☐ Betreuung in sportlich schlechteren Zeiten
- ☐ Freundschaftliches Verhältnis
- ☐ Absolutes Vertrauen

6. Erwarten Sie von Ihrem Berater, dass er Sie auch noch nach Ende der Fußballkarriere betreut?

Ja ☐ nein ☐

7. Wie sieht für Sie die Zukunft von Spielerberatern aus, werden in 10-20 Jahren noch Spielerberater benötigt?

Ja ☐ nein ☐

8. Die Provisionen von Spielerberatern werden heiß diskutiert. Die Summen, die sie verdienen, sind in vielen Augen sehr hoch. Was denken Sie darüber? Sind die Summen gerechtfertigt?

Ja ☐ nein ☐

9. Momentan wird in den Ligen diskutiert, ob die Spieler den Berater selbst bezahlen sollen und nicht mehr die Vereine. Die Kosten könnten sich die Spieler beispielsweise durch eine Einmalzahlung durch den Verein wieder einholen. Die Spieler hätten dann aber die Möglichkeit Hoheit und Kostenkontrolle gegenüber dem Spielerberater im Auge zu behalten. Wie ist Ihre Meinung zum Systemwechsel?

Finde ich gut ☐
Finde ich nicht gut ☐
Ist mir egal ☐

10. Mein Name darf lediglich in der Gesamtquellenangabe verwendet werden.

Ja ☐ nein ☐

Bei ja: _____

Bitte Namen eintragen

Ihr Namen kann nicht mit Ihrem Antworten in Verbindung gebracht werden, da er lediglich in der Gesamtquellenangabe erwähnt wird.

Vielen lieben Dank, dass Sie sich die Zeit genommen haben und meine Bachelorarbeit unterstützen.

Umfrage Für Vereine:

Sehr geehrter Geschäftsführer für Sport, Sportlicher Leiter,

in meiner Bachelor Arbeit mit dem Thema „Das Management von Profi-Fußball-Spielern“ möchte ich gerne Umfragen bzw. dessen Auswertungen einfließen lassen. Die Umfragen richten sich an Profispieler, Berater/ Vermittler, Trainer und Sportdirektoren. Vorab möchte ich versichern, dass bei der Auswertung keine Namen benannt werden, also alles anonym behandelt wird. Da eine Bachelorarbeit stets ihre Quellen preisgeben sollte, würde ich mich freuen, wenn Sie am Ende des Fragebogens die letzte Antwort bejahen könnten. Die Beantwortung wird lediglich drei Minuten in Anspruch nehmen.

1. Berater sind nicht nur während des Sommer -und Wintertransferfensters beschäftigt, sie arbeiten im ganzen Jahr und versuchen ihre Spieler an neue Vereine zu vermitteln, am häufigsten...

☐ ... kontaktieren Berater den Verein.
☐ ... kontaktieren die Vereine die Berater. (Interesse an bestimmten Spielern)

2. In Deutschland gibt es ca. 490 lizenzierte Spielerberater, dazu kommen noch etliche Rechtsanwälte und Familienangehörige. Als Rechtsanwalt oder Familienangehöriger muss man keine FIFA Vermittlerlizenz besitzen, befürworten Sie, dass jede Person, die einen Spieler vertritt, eine Lizenz besitzen sollte?

Ja ☐ Nein ☐

3. Glauben Sie, dass Profifußballer heute dort stehen würden (hohe Gehälter, Autos, Vereine), wenn es die Branche Spielerberater nie gegeben hätte?
Ja ☐ Nein ☐
4. Was denken Sie, sollten Berater für Profispieler sein?
☐ Person, die den Spieler **nur** in wirtschaftlichen Angelegenheiten unterstützt (Finanzen, Verträge)
☐ Person, die für den Spieler ein guter Freund ist und in wirtschaftlichen Angelegenheiten unterstützt (Finanzen, Verträge)
5. Viele Berater sind nur auf das große Geld aus, welches sie mit den Spielern verdienen können und kümmern sich nicht genügend um das Wohlbefinden der Spieler. Stimmen Sie der Aussage zu?
Ja ☐ nein ☐
6. Bei welchen dieser Punkte sehen Sie Verbesserungspotenzial bei den meisten Beratern? (mehrere Antworten möglich)
- ☐ Bessere Vereinsvermittlung
 - ☐ Besseres Aushandeln von Gehältern
 - ☐ Betreuung in steuerlichen Angelegenheiten
 - ☐ Betreuung bei längerer Krankheit
 - ☐ Betreuung in sportlich schlechteren Zeiten
 - ☐ Freundschaftliches Verhältnis
 - ☐ Absolutes Vertrauen
7. Wie denken Sie wird die Zukunft die Spielerberater Branche aussehen, werden Spielerberater in 10-20 Jahren überhaupt noch benötigt?
Ja ☐ Nein ☐
8. Die Provisionen von Spielerberatern werden heiß diskutiert. Die Summen, die sie verdienen, sind in vielen Augen sehr hoch. Was denken Sie darüber? Sind die Summen gerechtfertigt?
Ja ☐ Nein ☐
9. Momentan wird in den Ligen diskutiert, ob die Spieler den Berater selbst bezahlen sollen und nicht mehr die Vereine. Die Kosten könnten sich die Spieler durch eine Einmalzahlung durch den Verein wieder einholen. Die Spieler hätten dann aber die Möglichkeit Hoheit und Kostenkontrolle im Auge zu behalten. Wie ist Ihre Meinung zum Systemwechsel?
- Finde ich gut ☐
- Finde ich nicht gut ☐
- Ist mir egal ☐

10. Mein Name darf lediglich in der Gesamtquellenangabe verwendet werden.

Ja ☐ nein ☐

Bei ja: _____

Bitte Namen eintragen

Ihr Namen kann nicht mit Ihrem Antworten in Verbindung gebracht werden, da er lediglich in der Gesamtquellenangabe erwähnt wird.

Vielen lieben Dank, dass Sie sich die Zeit genommen haben und meine Bachelorarbeit unterstützen.

Umfrage für Berater:

Sehr geehrter Spielerberater, sehr geehrter Spielervermittler,

in meiner Bachelor Arbeit mit dem Thema „Das Management von Profi-Fußball-Spielern“ möchte ich gerne Umfragen bzw. dessen Auswertungen einfließen lassen. Die Umfragen richten sich an Profispieler, Berater/ Vermittler, Trainer und Sportdirektoren. Vorab möchte ich versichern, dass bei der Auswertung keine Namen benannt werden, also alles anonym behandelt wird. Da eine Bachelorarbeit stets ihre Quellen preisgeben sollte, würde ich mich freuen, wenn Sie am Ende des Fragebogens die letzte Antwort bejahen könnten. Die Beantwortung wird lediglich drei Minuten in Anspruch nehmen.

1. Welche Beweggründe hatten Sie, Spielerberater zu werden?

- ☐ Gute finanzielle Verdienstmöglichkeiten
- ☐ Menschen in verschiedenen Bereichen zu helfen
- ☐ Das Hobby (Fußballsport) zum Beruf zu machen

2. Gab es Spieler, die Ihre Agentur verlassen haben, um sich einem anderen Berater anzuschließen?

Ja ☐ Nein ☐

3. Glauben Sie, dass Profifußballer heute dort stehen würden (hohe Gehälter, Autos, Vereine), wenn es die Branche Spielerberater nie gegeben hätte?

Ja ☐ Nein ☐

4. Was denken Sie, sind Sie für Ihre Spieler?

- ☐ Person, die den Spieler **nur** in wirtschaftlichen Angelegenheiten unterstützt (Finanzen, Verträge)
- ☐ Person, die für den Spieler ein guter Freund ist und in wirtschaftlichen Angelegenheiten unterstütz (Finanzen, Verträge)

5. Gibt es Dinge, die sich Spieler von Ihnen erhofft haben und nicht eingetreten sind?

Ja ☐ nein ☐

Bei ja: Welche? (mehre Antworten möglich)

- ☐ Bessere Vereinsvermittlung
- ☐ Besseres Aushandeln von Gehältern
- ☐ Betreuung in steuerlichen Angelegenheiten
- ☐ Betreuung bei längerer Krankheit
- ☐ Betreuung in sportlich schlechteren Zeiten
- ☐ Freundschaftliches Verhältnis
- ☐ Absolutes Vertrauen

6. Wie denken Sie wird die Zukunft ihrer Branche aussehen, werden Spielerberater in 10-20 Jahren überhaupt noch benötigt?

Ja ☐ Nein ☐

7. Die Provisionen von Spielerberatern werden heiß diskutiert. Die Summen, die sie verdienen, sind in vielen Augen sehr hoch. Was denken Sie darüber? Sind die Summen gerechtfertigt?

Ja ☐ Nein ☐

8. Momentan wird in den Ligen diskutiert, ob die Spieler den Berater selbst bezahlen sollen und nicht mehr die Vereine. Die Kosten könnten sich die Spieler durch eine Einmalzahlung durch den Verein wieder einholen. Die Spieler hätten dann aber die Möglichkeit Hoheit und Kostenkontrolle im Auge zu behalten. Wie ist Ihre Meinung zum Systemwechsel?

Finde ich gut ☐

Finde ich nicht gut ☐

Ist mir egal ☐

9. Mein Name darf lediglich in der Gesamtquellenangabe verwendet werden.

Ja ☐ nein ☐

Bei ja: _____

Bitte Namen eintragen

Ihr Namen kann nicht mit Ihrem Antworten in Verbindung gebracht werden, da er lediglich in der Gesamtquellenangabe erwähnt wird.

Vielen lieben Dank, dass Sie sich die Zeit genommen haben und meine Bachelorarbeit unterstützen.

Eigenständigkeitserklärung

Hiermit erkläre ich, dass ich die vorliegende Arbeit selbstständig und nur unter Verwendung der angegebenen Literatur und Hilfsmittel angefertigt habe. Stellen, die wörtlich oder sinngemäß aus Quellen entnommen wurden, sind als solche kenntlich gemacht. Diese Arbeit wurde in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt.

Ort, Datum

Vorname Nachname